براين تريسي

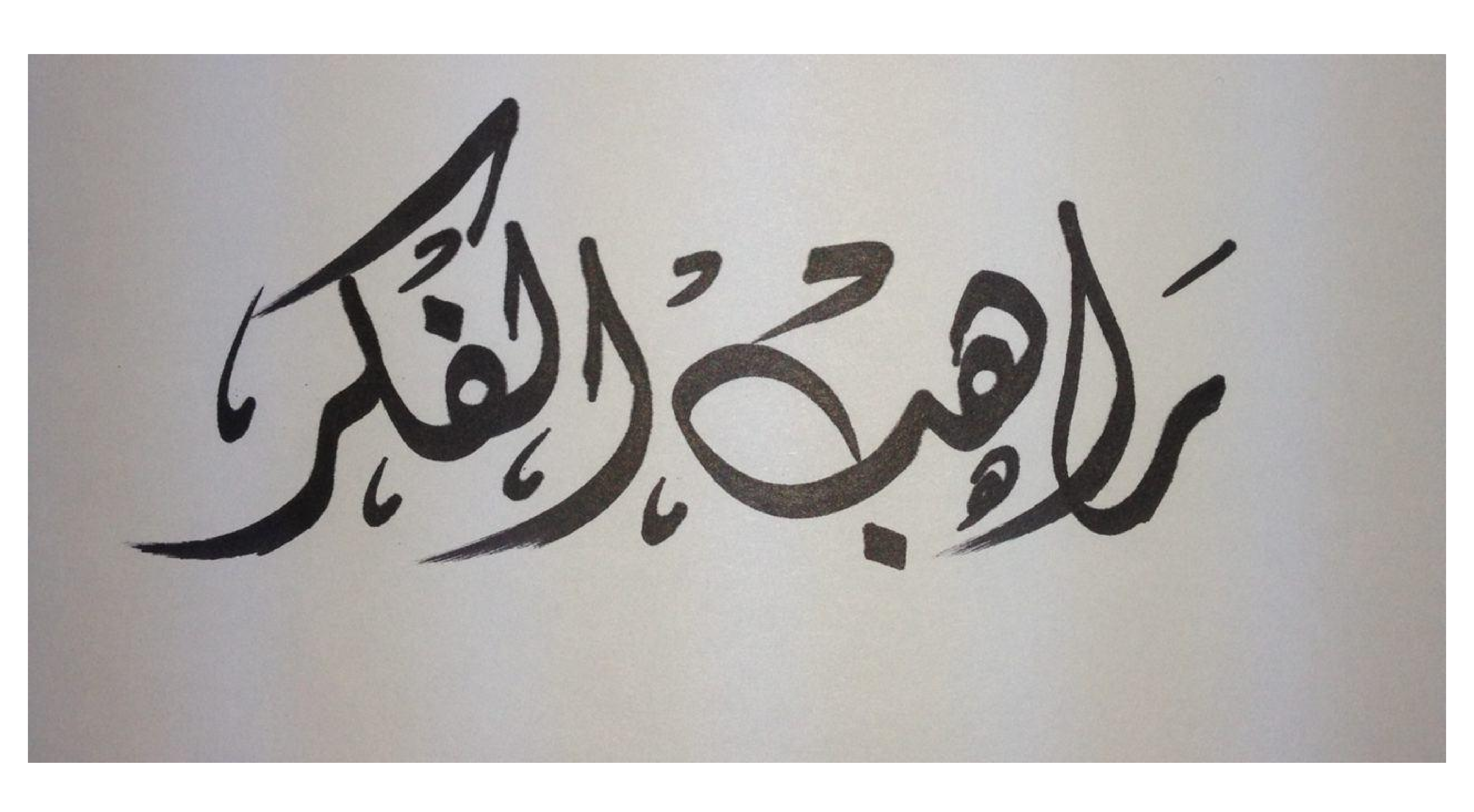
من أفضل الكتب مبيعًا في العالم عن الأهداف

الأهداف!



كيف تحصل على كل شيء تريده أسرع مما ظننته ممكنًا




راهب الفكر

الأهداف!

تحصل
على كل شيء
تريده أسرع
مما ظننته ممكنًا

براين تريسي





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع
الطبعة الأولى ٢٠١٦

GOALS!

HOW TO GET EVERYTHING YOU WANT— FASTER THAN YOU EVER THOUGHT POSSIBLE

Brian Tracy



المحتويات

هذا الكتاب إهداء إلى صديقي العزيز
وشريكي في العمل جو ترينا،
صديق عظيم، ومستشار، ومعلم
وواحد من أكثر الأشخاص الموجهين نحو الأهداف
الذين حظيت بشرف معرفتهم.

مقدمة:

النجاح هو الأهداف

مرحبًا بك في الطبعة الثانية من كتاب *الأهداف!* منذ أن صدر هذا الكتاب لأول مرة عام ٢٠٠٣، تم بيع مئات الآلاف من النسخ وتم نشره في أكثر من عشرين لغة. لقد أصبح أفضل الكتب عن تحقيق الأهداف مبيعًا في التاريخ.

لقد قررنا الآن أن نعيد كتابة وتحديث الأهداف! لكي نجعله أكثر إفادة وفاعلية للأشخاص الذين يعيشون في أوقات اقتصادية متقلبة. لقد قام ثلاثة من الكتّاب والنقاد المحترفين بمراجعة هذا الكتاب من الغلاف إلى الغلاف وقدموا أفكارًا ممتازة لجعله أكثر إفادة لعدد أكبر من الناس. أريد أن أقدم الشكر لكاثرين أرمسترونج، وسارة جين هوب، وجانيس روتليدج على رؤاهم وحكمتهم. لقد تم تحسين هذه الطبعة بصورة هائلة نتيجة لمجهوداتهم.

أريد أن أشكر بشكل خاص صديقي وزميلي كورد كوبر من أجل قراءته لمخطوطة الكتاب لمراجعتها، وإعادة كتابتها، وإضافة مواد جديدة، وبشكل عام لجعله بنية الكتاب كلها أكثر إمتاعًا وأسهل في القراءة.

هذا الكتاب موجه للأشخاص الطموحين الذين لديهم رغبة في التقدم بشكل أسرع. إذا كنت تشعر وتفكر بهذه الطريقة، فأنت الشخص الذي كتبنا هذا الكتاب من أجله. إن الأفكار الموجودة في الصفحات القادمة سوف توفر عليك سنوات من العمل الشاق لتحقيق الأهداف الأكثر أهمية بالنسبة لك.

لقد تحدثت لأكثر من خمسة آلاف مرة في أربع وخمسين دولة أمام جمهور يُقدر بخمسة وعشرون ألف شخص. لقد تنوعت ندواتي ومحاضراتي في مدتها ما بين خمس دقائق إلى خمسة أيام. في جميع الحالات، كنت أركز على مشاركة أفضل الأفكار التي استطعت أن أجدها في ذلك الموضوع مع أولئك الحضور في تلك اللحظة.

وبعد التحدث لمرات لا تحصى عن موضوعات متنوعة، إذا مُنحت فقط خمس دقائق للتحدث إليك واستطعت أن أوصل فكرة واحدة ستساعدك على أن تصبح أكثر نجاحًا، سوف أخبرك بالآتي: "اكتب أهدافك، وضع خططًا لتحقيقها، واعمل على خططك كل يوم".

إن هذه النصيحة، إذا أتبعتها، سوف تساعدك أكثر من أي شيء آخر قد تتعلمه. لقد أخبرني العديد من خريجي الجامعات أن هذا المفهوم البسيط كانت له قيمة أكبر من أربع سنوات من الدراسة. لقد غيرت هذه الفكرة حياتي وحياة الملايين من الأشخاص الآخرين. وسوف تغير حياتك أنت أيضًا.

نقطة التحول

اجتمع مجموعة من الرجال الناجحين في شيكاغو قبل فترة لكي يتحدثوا عن تجارب حياتهم. كانوا جميعهم من أصحاب الملايين. بدأ كل واحد منهم من الصفر قبل عدة سنوات. مثل معظم الناجحين، كانوا متواضعين وشاكرين لما حققوه وللنعم التي منحتها لهم الحياة.

وبينما كانوا يناقشون الأسباب وراء نجاحهم في تحقيق الكثير في حياتهم، تحدث أكثر الأشخاص حكمة بينهم وقال إن، في تقديره، "النجاح هو الأهداف، والباقي كله تعليقات". بعد لحظات من الصمت، قام الحضور بهز رأسهم في إشارة على الاتفاق معه.

إن وقتك وحياتك ثمينان. وأكبر مضيعة للوقت والحياة هي أن تقضي سنوات كثيرة في إنجاز شيء يمكن أن تنجزه في شهور قليلة. من

خلال اتباع الإجراءات المثبتة لتحديد وتحقيق الأهداف الواردة في هذا الكتاب، سوف تنجز المزيد في فترة أقصر مما كنت تتخيل. إن السرعة التي ستمضي بها إلى الأمام سوف تذهلك أنت ومن حولك.

اتبع القادة، وليس التابعين

عن طريق اتباع هذه الطرق والأساليب البسيطة وسهلة التطبيق، سوف تنتقل من الفقر إلى الغنى بسرعة خلال الشهور والأعوام القادمة. يمكنك أن تحول خبرتك من الفقر والإحباط إلى الغنى والرضا. يمكنك أن تسبق أصدقاءك وعائلتك وتحقق في الحياة أمورًا أكثر من جميع الأشخاص الذين تعرفهم.

لقد وجدت، مرارًا وتكرارًا، أن الشخص صاحب الذكاء المتوسط والأهداف الواضحة سوف يسبق بمراحل الشخص العبقري الذي لا يعرف بالتحديد ماذا يريد.

إن مهمتي الشخصية لم تتغير منذ سنوات. إنها "أن أساعد الناس على تحقيق أهدافهم بشكل أسرع مما كانوا سيفعلون بدون مساعدتي".

يحتوي هذا الكتاب على الخلاصة الجوهرية لكل ما تعلمته في مجالات النجاح، والإنجاز، وبلوغ الأهداف. من خلال إتباع الخطوات الموضحة في الصفحات المقبلة، سوف تنتقل إلى مقدمة طابور الحياة.

إلى أبنائي، هذا الكتاب من المفترض أن يكون بمثابة خارطة طريق ودليل ليساعدكم على الانتقال من مكانكم الحالي إلى حيث تريدون الوصول. إلى أصدقائي وقراء هذا الكتاب، إن السبب وراء كتابتي لهذا الكتاب هو أن أعطيكم نظامًا مثبتًا يمكنكم استخدامه لكي تسلكوا الطريق السريع في حياتكم الخاصة.

مرحبًا بكم! هناك مغامرة عظيمة وجديدة على وشك أن تبدأ.

١

البداية:
حرِّر قدراتك الكامنة

الأمور العظيمة في هذا العالم لا تتواجد حيث نقف بقدر تواجدها في الاتجاه الذي نتحرك فيه.

أوليفر ويندل هولمز

إنه وقت رائع لنحيا فيه. يوجد اليوم عدد لانهائي تقريبًا من الفرص للأشخاص المبدعين وعاقدي العزم لتحقيق عدد أكبر من أهدافهم أكثر من أي وقت مضى. بغض النظر عن التقلبات قصيرة المدى في الاقتصاد وفي حياتك، فإننا مقبلون على عصر للسلام والازدهار يفوق كل العصور السابقة في تاريخ البشرية.

ليس المهم أين تبدأ، ولكن المهم كيف تنتهي

عندما كنت في الثامنة عشرة من عمري، تركت المدرسة الثانوية قبل أن أحصل على الشهادة. كانت مهنتي الأولى هي غاسل للصحون في فندق صغير. من تلك النقطة، انتقلت إلى غسل السيارات ثم إلى تنظيف الأرضيات مع تقديم خدمة الحراسة. في الأعوام القليلة التي تلت ذلك، عملت في العديد من الوظائف الكادحة، كاسبًا رزقي بعرق جبيني. لقد عملت في معامل النشارة والمصانع. وعملت في الحقول والمزارع. وعملت

في قطع الأشجار الكبيرة بمنشار كهربائي وحفر الآبار عند انتهاء موسم قطع الأشجار.

لقد عملت كعامل بناء في المباني المرتفعة، وكبحار على متن شاحنة نرويجية في شمال الأطلنطي. غالبًا ما كنت أنام في سيارتي أو في الفنادق الرخيصة. عندما كنت في الثالثة والعشرين، عملت كعامل زراعي متجول خلال موسم الحصاد، كنت أنام فوق القش في حظيرة المزارع، وأتناول الطعام مع أسرته. لقد كنت غير مثقف وغير ماهر، وفي نهاية موسم الحصاد، أصبحت عاطلًا مجددًا.

عندما لم أستطع إيجاد وظيفة كادحة، عملت في وظيفة مبيعات ذات عمولة مباشرة، عن طريق الاتصال غير المرتب من مكتب إلى مكتب ومن منزل إلى آخر. كنت غالبًا ما أعمل طوال اليوم لكي أنجح في إتمام عملية بيع واحدة حتى أستطيع أن أدفع للفندق وأجد مكانًا لأبيت فيه تلك الليلة. لم تكن هذه بداية عظيمة للحياة.

اليوم الذي تغيرت فيه حياتي

في أحد الأيام، أخذت ورقة، وكتبت فيها هدفًا صارخًا لنفسي. وهو أن أحصل على ١٠٠٠ دولار في الشهر عن طريق البيع للمنازل والمكاتب. ثم طويت الورقة، وضعتها جانبًا، ولم أجدها ثانية.

لكن بعد ثلاثين يومًا، تغيرت حياتي بالكامل. خلال ذلك الوقت، اكتشفت طريقة لإتمام البيع ضاعفت دخلي ثلاث مرات من اليوم الأول. في هذه الأثناء، قام صاحب الشركة ببيعها إلى رجل أعمال انتقل للمدينة حديثًا. بعد أن كتبت هدفي بثلاثين يومًا بالضبط، عرض عليّ صاحب الشركة الجديد ١٠٠٠ دولار في الشهر لكي أقود قسم المبيعات، وأعلّم مندوبي المبيعات الآخرين ما كنت أقوم به، ومكنني من إتمام صفقات بيع أكثر من الآخرين. لقد قبلت بعرضه، ومنذ ذلك اليوم، لم تعد حياتي كما كانت.

في غضون ثمانية عشر شهرًا، تنقلت من هذه الوظيفة إلى وظيفة أخرى ثم أخرى. لقد تغيرت من كوني مجرد بائع حتى أصبحت مدير مبيعات يعمل لديه أشخاص آخرون. في عملي الجديد، قمت بتوظيف وتأسيس فريق مبيعات يتكون من أكثر من خمسة وتسعين شخصًا. لقد تحولت بشكل حرفي من القلق بشأن وجبتي التالية إلى التجول وجيبي ممتلئ بالورقات النقدية فئة ٢٠ دولار.

بدأت في تعليم مندوبي المبيعات لديّ كيفية كتابة أهدافهم وكيفية البيع بشكل أكثر فعالية. لم يستغرق الأمر وقتًا يُذكر حتى استطاعوا أن يضاعفوا دخولهم بعشرة أضعاف. اليوم، أصبح العديد منهم من أصحاب الملايين.

الحياة تستمر صعودًا وهبوطًا

يجب أن أعترف أنه منذ تلك الأيام عندما كنت في منتصف العشرينيات، لم تكن حياتي سلسلة ناعمة من الخطوات التصاعدية. لقد تضمنت العديد من التقلبات، تميزت بنجاحات عابرة وإخفاقات مؤقتة. لقد سافرت، وعشت، وعملت في أكثر من تسعين دولة، وتعلمت الفرنسية، والألمانية، والإسبانية، وعملت في اثنين وعشرين مجالًا مختلفًا.

ونتيجة لقلة الخبرة، وأحيانًا للحماقة المطلقة، فقد أنفقت أو خسرت كل ما جنيته، وكان عليّ البدء من جديد - مرات عديدة. كلما حدث ذلك، كنت أبدأ بإحضار ورقة، وأقوم بتحديد مجموعة جديدة من الأهداف لنفسي، مستخدمًا الطريقة التي سأشرحها في الصفحات المقبلة.

وبعد سنوات عديدة من الإصابات والإخفاقات في تحديد الأهداف وتحقيقها، قررت في النهاية أن أجمع كل ما تعلمته في منظومة واحدة. من خلال تجميع هذه الأفكار والاستراتيجيات في مكان واحد، استطعت أن أطور منهجية لتحديد الأهداف، تتمتع ببداية، ومنتصف، ونهاية، وبدأت في اتباعها يوميًا.

في غضون عام، تغيرت حياتي مجددًا. في شهر يناير من ذلك العام، كنت أعيش في شقة مستأجرة ذات أثاث مستأجر. كانت ديوني تبلغ ٢٥,٠٠٠ دولار، وكنت أقود سيارة مستعملة لم أسدد ثمنها بعد. بحلول شهر ديسمبر، كنت أعيش في عقار تمليك قيمته ١٠٠,٠٠٠ دولار. كنت أمتلك سيارة مرسيدس حديثة، وسددت كل ديوني، ولديّ رصيد في البنك ٥٠,٠٠٠ دولار.

بدأت بعدها أصبح جادًا بشأن النجاح. لقد أدركت أن تحديد الأهداف له قوة هائلة. لقد استثمرت مئات ثم آلاف الساعات في القراءة والبحث عن تحديد وتحقيق الأهداف، ثم قمت بتوليف أفضل الأفكار التي وجدتها في عملية متكاملة تعمل بفاعلية لا تصدق.

أي شخص يستطيع القيام بذلك

بعد بضعة أعوام، بدأت في تسجيل وتصوير ورشات العمل والندوات الخاصة بي؛ لكي يستطيع الآخرون استخدامها. لقد قمنا بتدريب مئات الآلاف من الأشخاص بهذه القاعدة، بلغات متعددة، في مختلف أنحاء العالم.

ما اكتشفته هو أن هذه الأفكار تنجح في كل مكان، مع كل الأشخاص، في كل دولة تقريبًا، مهما كانت درجة تعليمك، أو خبرتك، أو خلفيتك عندما تبدأ.

أفضل ما في ذلك، هو أن هذه الأفكار مكنتني أنا وآلاف الآخرين من تولي السيطرة الكاملة على حياتنا. إن الممارسة المنتظمة والمنهجية لتحديد الأهداف أخذتنا من الفقر إلى الرخاء، من الإحباط إلى الإنجاز، ومن ضعف الإنجاز إلى النجاح والرضا. ستقوم هذه المنظومة بالشيء نفسه معك.

اصنع عالمك الخاص

لعل أعظم اكتشاف في تاريخ الإنسان هو قدرة عقلك على خلق جميع جوانب حياتك تقريبًا. إن كل ما تراه حولك في العالم الذي صنعه الإنسان بدأ

كفكرة في عقل شخص ما قبل أن يُترجم إلى الواقع. كل ما في حياتك بدأ كفكرة، أو أمنية، أو أمل، أو حلم، سواء داخل عقلك أنت أو عقل شخص آخر. إن أفكارك خلاقة. إنها تكوِّن وتشكِّل عالمك وكل ما يحدث لك.

إن البيان الموجز لكل الفلسفات، وعلوم ما وراء الطبيعة، وعلم النفس، والنجاح هو: *أنت تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت*. يصبح عالمك الخارجي في نهاية الأمر انعكاس لعالمك الداخلي. إن عالمك الخارجي من التجارب يعكس إليك ما تفكر فيه معظم الوقت. أيًا كان ما تفكر فيه باستمرار فهو يتجلى في واقعك.

لقد تم سؤال عدة آلاف من الأشخاص الناجحين عما يفكرون فيه معظم الوقت. كانت الإجابة الأكثر شيوعًا بينهم هي أنهم يفكرون معظم الوقت في *ما يريدونه* — وكيف *يحصلون عليه*؟

الأشخاص غير الناجحين، وغير السعداء يفكرون ويتحدثون عن الأشياء التي *لا يريدونها* معظم الوقت. إنهم يتحدثون أغلب الوقت عن مشاكلهم ومخاوفهم وعمن يتحمل اللوم على وضعهم. لكن الناجحين يبقون أفكارهم وأحاديثهم مرتكزة على الأهداف التي يرغبونها بشدة. إنهم يفكرون ويتحدثون عما يريدونه أغلب الوقت.

إن العيش دون أهداف واضحة يشبه قيادة السيارة في ضباب كثيف. مهما كانت سيارتك قوية أو تتمتع بمواصفات جيدة، فإنك ستقود ببطء، وتتردد، وتحرز تقدمًا بسيطًا حتى في أكثر الطرق تمهيدًا. إن تحديد أهدافك يبدد الضباب في الحال، ويسمح لك بتركيز وتوجيه طاقاتك وقدراتك باتجاه ما تريده فعلًا. إن الأهداف الواضحة تمكنك من الضغط على دواسة الوقود الخاصة بحياتك والتقدم بسرعة تجاه تحقيق المزيد مما تريده في الحياة.

وظيفة السعي وراء الأهداف التلقائية

تخيل هذا التمرين: أنت تأخذ حمامة زاجلة من مجثمها، وتضعها في قفص، وتغطي القفص ببطانية، وتضع القفص داخل صندوق، ثم تضع الصندوق داخل كابينة شاحنة مغلقة. يمكنك بعدها أن تقود لآلاف الأميال في أي اتجاه. إذا قمت بعد ذلك بفتح كابينة الشاحنة، وإخراج الصندوق، وإزالة البطانية، وإطلاق سراح الحمامة الزاجلة من القفص، فإنها ستطير في الهواء، وتدور ثلاث مرات، ثم ستطير عائدة إلى مجثمها الأصلي الذي يبعد آلاف الأميال دون أن تخطئ. لا يوجد أي مخلوق آخر على وجه الأرض يتمتع بهذه الوظيفة السبرانية المذهلة الساعية وراء الأهداف — *سواك*.

لديك نفس القدرة على بلوغ الأهداف مثل الحمامة الزاجلة لكن مع إضافة رائعة. عندما تكون واضحًا تمامًا بشأن هدفك، ليس عليك أن تعرف كيف تحققه. ببساطة من خلال تحديد ما تريده بالضبط، سوف تبدأ في التحرك تجاه هدفك دون أن تخطئ، وسيبدأ هدفك في التحرك نحوك بنفس الطريقة. في الوقت المناسب وفي المكان المناسب، ستلتقي أنت والهدف.

بفضل هذه الآلية السبرانية المذهلة الموجودة داخل عقلك، فإنك دائمًا ما تبلغ أهدافك مهما كانت. إذا كان هدفك هو الوصول للمنزل في المساء ومشاهدة التلفاز، فمن شبه المؤكد أنك ستحققه. وإذا كان هدفك هو خلق حياة رائعة مليئة بالصحة، والسعادة، والرخاء، فسوف تحقق ذلك أيضًا. إن آلية السعي وراء الأهداف غير حكمية، تمامًا مثل الكمبيوتر. فهي تعمل تلقائيًا وباستمرار؛ لتجلب لك ما تريده بغض النظر عما تبرمجها به.

إن الطبيعة لا تهتم بحجم أهدافك. إذا قمت بتحديد أهداف بسيطة سوف تمكنك آلية السعي وراء الأهداف التلقائية من تحقيق الأهداف

البسيطة. وإذا قمت بتحديد أهداف كبيرة، ستمكنك هذه القدرة الطبيعية من تحقيق الأهداف الكبيرة. إن حجم، ومجال، وتفاصيل الأهداف التي تختار أن تفكر فيها معظم الوقت متروكة لك بالكامل.

لماذا لا يحدد الناس أهدافهم

إليك سؤالًا جيدًا: إذا كان بلوغ الأهداف أمرًا تلقائيًا، فلماذا يملك القليل من الأشخاص أهدافًا واضحة، ومكتوبة، وقابلة للقياس، ومرتبطة بجدول زمني يعملون من أجل تحقيقها كل يوم؟ تعد هذه واحدة من أعظم أسرار الحياة. أنا أعتقد أنه هناك أربعة أسباب وراء عدم تحديد الناس لأهدافهم.

إنهم يعتقدون أن الأهداف غير مهمة

أولًا، لا يدرك معظم الناس أهمية الأهداف. إذا نشأت في منزل حيث لا يملك أحد أهدافًا، أو إذا كنت تختلط بمجموعة لا تناقش أو تقدر الأهداف، فإنك سوف تصل إلى مرحلة الرشد دون أن تعرف أن قدرتك على تحديد وتحقيق الأهداف لها تأثير بالغ في حياتك أكثر من أي مهارة أخرى. انظر حولك. كم من أصدقائك وأفراد أسرتك واضحون وملتزمون بشأن أهدافهم؟

إنهم لا يعرفون كيف

السبب الثاني لعدم وجود أهداف هو أن الناس يجهلون كيفية تحديدها من الأساس. والأسوأ من ذلك، يعتقد معظم الناس أن لديهم أهدافًا. للأسف الشديد، كل ما لديهم هو عبارة عن سلسلة من الأمنيات والأحلام، مثل: "كن سعيدًا" أو "اجمع ثروة" أو "تمتع بحياة أسرية سعيدة".

لكن هذه ليست أهدافًا على الإطلاق. إنها مجرد خيالات شائعة بين كل الناس. إن الهدف شيء مختلف تمامًا عن الأمنية. إنه واضح، ومكتوب، ومحدد. يمكن وصفه بسرعة وسهولة لشخص آخر. ويمكنك قياسه، ويمكنك معرفة ما إذا كنت قد حققته أم لا.

من الممكن أن تحصل على شهادة متقدمة من جامعة رائدة دون أن تتلقى ساعة واحدة من التدريس حول تحديد الأهداف. يبدو الأمر كما لو أن الأشخاص المسئولين عن وضع محتوى المناهج التعليمية في المدارس والجامعات غافلون تمامًا عن أهمية تحديد الأهداف في تحقيق النجاح لاحقًا في الحياة. وبالطبع، إذا لم تسمع أبدًا عن الأهداف إلى أن تصبح راشدًا، مثلما حدث معي، فلن تكون لديك أدنى فكرة عن مدى أهميتها في أي شيء تفعله.

إنهم يخشون الفشل

السبب الثالث وراء عدم تحديد الأهداف هو الخوف من الفشل. الفشل يؤلم. إنه مؤلم ومحزن نفسيًا، وفي أغلب الأحيان ماديًا أيضًا. لقد اختبرنا جميعنا الفشل من وقت لآخر. في كل مرة، نعتزم أن نكون أكثر حرصًا وأن نتجنب الفشل في المستقبل. حينها يرتكب الكثير من الأشخاص خطأ تدمير أنفسهم دون وعي عن طريق عدم تحديد الأهداف التي يمكن أن يفشلوا في تحقيقها. ينتهي بهم الأمر في الحياة وهم يعملون بمستويات أقل بكثير من المتاحة أمامهم.

إنهم يخشون الرفض

السبب الرابع وراء عدم تحديد الأهداف هو الخوف من الرفض. يخشى الناس أنهم لو قاموا بتحديد هدف، ولم ينجحوا في تحقيقه؛ فسوف ينتقدهم الآخرون ويسخرون منهم. يعد هذا أحد الأسباب وراء جعل

الأهداف سرية عندما تبدأ في تحديدها. لا تخبر أحدًا. دع الآخرين يروا ما قمت بإنجازه، لكن لا تخبرهم مقدمًا. ما لا يعرفونه لا يمكن أن يضرك.

انضم إلى أفضل ٣ بالمائة

يخبرنا مارك ماكورماك، في كتابه *What They Don't Teach You at Harvard Business School*، عن دراسة تم إجراؤها في هارفارد بين عامي ١٩٧٩ و ١٩٨٩. في عام ١٩٧٩، قام الباحثون بسؤال خريجي برنامج ماجستير إدارة الأعمال في هارفارد: "هل قمت بتحديد أهداف واضحة ومكتوبة لمستقبلك ووضعت خططًا لبلوغها؟"

لقد اتضح أن ٣ بالمائة فقط من الخريجين كتبوا أهدافًا وخططًا. و ١٣ بالمائة كانت لديهم أهداف، لكن ليست مكتوبة. و ٨٤ بالمائة لم يكن لديهم أي أهداف محددة على الإطلاق، فضلًا عن إنهاء الدراسة والتمتع بفصل الصيف.

وبعد عشرة أعوام، في عام ١٩٨٩، قام الباحثون بسؤال أعضاء هذا البرنامج مجددًا. لقد وجدوا أن الثلاثة عشر في المائة الذين كان لديهم أهداف غير مكتوبة كانوا يكسبون، في المتوسط، ضعف ما يكسبه الـ ٨٤ بالمائة الذين لم يكن لديهم أي أهداف. لكن المثير للدهشة، أنهم وجدوا أن الـ ٣ بالمائة من الخريجين أصحاب الأهداف الواضحة والمكتوبة كانوا يكسبون، في المتوسط، عشرة *أضعاف* الـ ٩٧ بالمائة من الخريجين الآخرين. كان الفرق الوحيد بين المجموعات هو وضوح الأهداف التي حددوها لأنفسهم عند تخرجهم.

السعادة تتطلب أهدافًا

لقد كتب إيرل نايتنجيل ذات مرة: "السعادة هي الإدراك التدريجي لمفهوم أو هدف له قيمة".

إنك تشعر بالسعادة الحقيقية عندما تحرز تقدمًا، خطوة بخطوة، تجاه شيء له أهمية بالنسبة لك. لقد كتب فيكتور فرانكل، مؤسس العلاج بالرمز Logotherapy، أن الحاجة الكبرى للإنسان هي الشعور بوجود معنى وغاية في الحياة، هي وجود هدف للعمل على تحقيقه.

تعطيك الأهداف هذا الشعور بالمعنى والغاية، شعور واضح بالاتجاه. كلما اقتربت من أهدافك تشعر بأنك أكثر سعادة وقوة. تشعر أنك تتمتع بحيوية وفعالية أكثر. تشعر أنك أكثر كفاءة وثقة في نفسك وفي قدراتك. كل خطوة تخطوها تجاه أهدافك تزيد من إيمانك بأنك قادر على تحديد وتحقيق أهداف أكبر في المستقبل.

تتزايد أعداد الناس الذين يخشون التغيير ويقلقون بشأن المستقبل أكثر من أي وقت مضى في التاريخ. أحد أهم فوائد تحديد الأهداف هو أن الأهداف تمكنك من التحكم في اتجاه التغيير في حياتك. وتضمن لك أن التغييرات في حياتك تكون محددة وموجهة ذاتيًا بشكل كبير. تمكنك الأهداف من غرس معنى وغاية في كل ما تقوم به.

كانت إحدى أهم تعاليم الفيلسوف الإغريقي أرسطو، هي أن الإنسان كائن له غاية. لقد استنتج أرسطو أن جميع الأفعال البشرية هادفة بطريقة ما. أنت تكون سعيدًا فقط عندما تقوم بشيء يقربك مما تريده. تصبح الأسئلة الكبيرة إذن: ما أهدافك؟ ما الغاية التي تهدف إليها؟ أين تريد أن ينتهي بك الحال في نهاية اليوم؟

أنت تحمل المفتاح

إن تحديد الأهداف والعمل على بلوغها يومًا بعد يوم وتحقيقها في نهاية المطاف هو مفتاح السعادة في الحياة. إن تحديد الأهداف له تأثير قوي

لدرجة أن مجرد التفكير في أهدافك يجعلك سعيدًا، حتى قبل أن تتخذ أي خطوة لتحقيقها!

لكي تحرر وتطلق العنان لقدراتك الكامنة، يجب أن يصبح تحديد وتحقيق الأهداف من عاداتك اليومية لبقية حياتك. يجب أن يصبح تركيزك مثل شعاع الليزر: بحيث تفكر وتتحدث دائمًا عما تريده بدلًا من الأشياء التي لا تريدها. يجب أن تعقد العزم، من هذه اللحظة فصاعدًا، على أن تصبح كائنًا يسعى وراء الأهداف، مثل: الصاروخ الموجه أو الحمامة الزاجلة، يتحرك باتجاه الأهداف المهمة دون أن يخطئ.

لا يوجد ضمان لحياة طويلة، وسعيدة، وسليمة، ومزدهرة أكبر من أن تعمل باستمرار على امتلاك وتحقيق الكثير والكثير من الأشياء التي ترغب فيها حقًا. الأهداف الواضحة تمكنك من تحرير كل قدراتك الكامنة من أجل تحقيق النجاح الشخصي والمهني. تمكنك الأهداف من التغلب على أي عقبة وجعل إنجازاتك المستقبلية غير محدودة.

البداية: حرِّر قدراتك الكامنة

١. تخيل أنك تتمتع بقدرة فطرية على تحقيق أي هدف تحدده لنفسك. ماذا تريد أن تصبح، وتمتلك، وتفعل؟

٢. حدِّد الأنشطة التي تزودك بأكبر شعور بمعنى وهدف الحياة. كيف يمكنك أن تقوم بالمزيد من هذه الأنشطة؟

٣. انظر لحياتك الشخصية والعملية اليوم، وحدد كيف قام تفكيرك الخاص بخلق عالمك. ما الذي يجب عليك أو يمكنك تغييره؟

٤. اعقد العزم اليوم على أن تفكر وتتحدث فقط عن الأشياء التي تريدها، وارفض الحديث عن الأشياء التي لا تريدها.

٥. حدِّد الثمن الذي سيتوجب عليك دفعه لتحقيق الأهداف ذات الأهمية القصوى بالنسبة لك، ثم اعقد العزم على دفع هذا الثمن بدءًا من اليوم.

٦. تخيل أن النجاح في تحقيق أهدافك مضمون بشكل جازم، وأنه لا توجد لديك أي مخاوف على الإطلاق. ما الأهداف التي ستحددها لنفسك؟

٧. ما التصرف الذي ستقوم به على الفور كنتيجة لإجاباتك على الأسئلة السابقة؟

٢

تولَّ مسئولية حياتك

كقاعدة عامة، يدين الإنسان بالقليل جدًا لما وُلد به، فالإنسان هو ما يصنعه من نفسه.

ألكسندر جراهام بيل

عندما كنت في الحادية والعشرين من عمري، كنت مفلسًا، وأسكن في شقة صغيرة من حجرة واحدة في منتصف شتاء شديد البرودة، وكنت أعمل في وظيفة بناء خلال النهار. وفي المساء، كنت عادة لا أملك ما يمكنني من الخروج من الشقة، حيث كانت على الأقل دافئة. لذلك كان لديَّ الكثير من الوقت لكي أفكر.

في إحدى الليالي حيث كنت أجلس على مائدة مطبخي الصغيرة، جاءتني ومضة رائعة من الوعي. وقد غيّرت هذه الومضة حياتي. لقد أدركت فجأة أن كل ما سيحدث لي لبقية حياتي سيكون عائدًا إليَّ. لن يساعدني أي شخص آخر. لن يسارع أحد لإنقاذي.

لقد كنت بعيدًا عن مدينتي بآلاف الأميال، ولم تكن لديَّ النية للعودة لفترة طويلة. لقد رأيت بوضوح في تلك اللحظة أنه إذا كان أي شيء في حياتي سيتغير يجب أن تكون البداية بي. إذا لم أتغير أنا، فلن يتغير أي شيء آخر. لقد كنت مسئولًا.

الاكتشاف العظيم

ما زلت أتذكر تلك اللحظة. إنها تشبه أول قفزة بالمظلة: مخيفة ومثيرة في نفس الوقت. لقد كنت هناك، واقفًا على حافة الحياة. ثم قررت أن أقفز. منذ تلك اللحظة فصاعدًا، تقبلت فكرة أنني مسئول عن حياتي. لقد علمت أنني إذا أردت أن يختلف وضعي، يجب أن أكون مختلفًا. كل شيء كان متروكًا لي.

لقد تعلمت لاحقًا أنه عندما تتقبل المسئولية الكاملة عن حياتك، فإنك تخطو خطوة هائلة من الطفولة إلى الرشد. للأسف الشديد، معظم الناس لا يقومون بذلك. لقد قابلت عددًا لا يحصى من الرجال والسيدات في الأربعينيات والخمسينيات من العمر لا يزالون يتذمرون ويشكون من تجارب سيئة في ماضيهم، ويلقون باللوم على أشخاص آخرين أو على الظروف. لا يزال معظم الناس غاضبين بشأن أمر قام به أحد الوالدين، أو لم يقم به منذ عشرين أو ثلاثين أو حتى أربعين عامًا. إنهم محاصرون في الماضي، ولا يمكنهم التحرر.

أسوأ أعدائك!

المشاعر السلبية بكل أنواعها هي أكبر أعداء النجاح والسعادة. فالمشاعر السلبية تهزمك، وتنهكك، وتسلبك كل البهجة في حياتك. والمشاعر السلبية -منذ بدء الزمان- تسببت بأضرار للأشخاص والمجتمعات أكثر من كل الكوارث على مر التاريخ.

إن أحد أهم أهدافك، إذا كنت ترغب في أن تصبح سعيدًا وناجحًا بصدق، هو أن تحرر نفسك من المشاعر السلبية. لحسن الحظ، يمكنك القيام بذلك إذا تعلمت كيف.

إن المشاعر السلبية مثل الخوف، والرثاء على الذات، والحسد، والغيرة، والشعور بالنقص، وبشكل أساسي *الغضب* غالبًا ما تسببها

أربعة عوامل. بمجرد أن تحدد وتمحو هذه العوامل من تفكيرك، تتوقف مشاعرك السلبية تلقائيًا. وعندما تتوقف مشاعرك السلبية، تتدفق المشاعر الإيجابية مثل الحب، والطمأنينة، والبهجة، والحماسة؛ لتحل محلها، وتتغير حياتك إلى الأفضل، في غضون دقائق أو حتى ثوانٍ أحيانًا.

توقف عن التبرير

أول الأسباب الجذرية للمشاعر السلبية هي *التبرير*. سوف تظل سلبيًا طالما ستبرر أمام نفسك وأمام الآخرين أنه يحق لك أن تغضب لسبب ما. لهذا السبب تجد الأشخاص الغاضبين يفسرون ويوضحون باستمرار أسباب مشاعرهم السلبية. على الرغم من ذلك، إذا لم تستطع تبرير سلبيتك، لن يمكنك أن تكون غاضبًا.

على سبيل المثال: شخص فقد وظيفته بسبب تغير في الأحوال الاقتصادية والمبيعات المنخفضة للشركة. يحدث هذا طوال الوقت ومع كل الأشخاص تقريبًا، عاجلًا أو آجلًا. مع ذلك، يصبح الشخص غاضبًا من رئيسه في العمل بسبب هذا القرار، ويبرر غضبه عن طريق شرح كل الأسباب التي توضح أن فصله من عمله قرار جائر. من الممكن حتى أن يصبح حانقًا لدرجة أنه يقرر أن يرفع دعوى أو ينتقم بطريقة ما. لو استمر في تبرير مشاعره السلبية تجاه رئيسه في العمل وشركته ستسيطر عليه مشاعره السلبية، وستشغل مساحة كبيرة من حياته وتفكيره.

على الرغم من ذلك، بمجرد أن يقول، "حسنًا، لقد تم الاستغناء عني. هذه الأمور تحدث دائمًا. إنه ليس أمرًا شخصيًا. يتم الاستغناء عن الأشخاص طوال الوقت. أعتقد أنه يجب أن أشغل نفسي بالبحث عن وظيفة جديدة"، ستتلاشى مشاعره السلبية. سيصبح هادئًا، وصافيًا، ومركزًا على الهدف وعلى الخطوات التي يستطيع أخذها؛ ليعود مجددًا إلى القوى العاملة. بمجرد أن يتوقف عن التبرير، سيصبح شخصًا أكثر إيجابية وفاعلية.

أرفض التبرير واختلاق الأعذار

السبب الثاني للمشاعر السلبية هو محاولة *التبرير*. فعندما تقوم بتبرير شيء، فأنت في الغالب تحاول أن تعطي "تفسيرًا مقبولًا اجتماعيًا لتصرف غير مقبول اجتماعيًا".

أنت تبرر تصرفك لكي تشرح أو تلقي ضوءًا إيجابيًا على شيء ما قمت به، وتشعر بالضيق حياله. فأنت تبرر أفعالك من خلال خلق تفسير يبدو جيدًا، رغم علمك بأنك كنت على الأرجح عاملًا فعّالًا فيما حدث. أنت كثيرًا ما تخلق طرقًا معقدة لتظهر أنك على حق من خلال التوضيح بأن تصرفك كان مقبولًا تمامًا، بعد التفكير مليًا في كل الوقائع والآراء. إن اختراع الأعذار هذا يبقي مشاعرك السلبية حية.

إن الأعذار والتبرير يتطلب دائمًا أن تجعل شخصًا ما أو شيئًا آخر هو مصدر مشكلتك أو سببها. فأنت تختار لنفسك دور الضحية، وتضع الشخص الآخر أو المنظمة في دور الطاغية أو "الشخص الشرير".

تسامَ عن آراء الآخرين

السبب الثالث للمشاعر السلبية هو القلق الزائد أو *الحساسية المفرطة* تجاه الطريقة التي يتعامل بها الناس معك. بالنسبة لبعض الأشخاص، تتحدد صورة الذات لديهم من خلال الطريقة التي يتحدث بها الآخرون إليهم، أو عنهم، أو حتى الطريقة التي ينظرون بها إليهم. إنهم يتمتعون بإحساس منخفض للقيمة الذاتية أو تقدير الذات بعيدًا عن آراء الآخرين، وإذا كانت آراء الآخرين سلبية لسبب ما، سواء كان هذا السبب حقيقيًا أو خياليًا، يشعر "الضحية" على الفور بالغضب، والإحراج، والخجل، ومشاعر النقص، بل وحتى الإحباط، والإشفاق على الذات، واليأس. هذا يفسر لماذا يقول علماء النفس أن كل ما نفعله تقريبًا نفعله من أجل أن نكسب احترام الآخرين أو على الأقل أن نتجنب فقدان احترامهم. إن

مفتاح التعامل مع هذا القلق بشأن ما يفكر فيه الآخرون هو أن تدرك أنه لا يوجد أحد يفكر فيك على الإطلاق. ينشغل معظم الناس بأنفسهم وبتفاصيل حياتهم الخاصة لدرجة أنهم لا يملكون الوقت لكي يفكروا كثيرًا في الآخرين. وكما يُقال: "لو علمت حقًا مدى قلة تفكير الآخرين فيك ستشعر بالإهانة".

عليك أن تدرك أنه لا أحد آخر مسئول

السبب الرابع للمشاعر السلبية، والأسوأ من بينهم، هو *إلقاء اللوم*. عندما أرسم "شجرة المشاعر السلبية" في ندواتي، أعطي مثالًا بأن جذع الشجرة هو الميل للوم الآخرين على مشاكلنا. حالما تقطع جذع الشجرة، تموت كل ثمار الشجرة -المشاعر السلبية- على الفور، تمامًا مثلما تنطفئ أضواء اللمبة عندما تنتزع قابس الكهرباء.

المسئولية هي الترياق

إن ترياق المشاعر السلبية بكل أنواعها هو أن تتقبل المسئولية الكاملة عن وضعك. لا يمكن أن تقول: "أنا مسئول!" وتظل تشعر بالغضب. إن تقبل المسئولية يختصر الطريق، ويحبط أي مشاعر سلبية قد تختبرها.

إن اكتشاف هذا التأكيد الذي يتمتع بالبساطة والقوة -"أنا مسئول"- وقدرته على الإزالة الفورية لأي مشاعر سلبية كان نقطة تحول في حياتي، كما كان لمئات الآلاف من طلابي.

عليك فقط أن تتخيل! يمكنك أن تحرر نفسك من المشاعر السلبية، وتبدأ في التحكم في حياتك عن طريق قولك: "أنا مسئول!" متى بدأت تشعر بالغضب والانزعاج لأي سبب.

يمكنك فقط أن تبدأ في تحديد وتحقيق الأهداف في جميع مجالات حياتك عندما تحرر نفسك من المشاعر السلبية عن طريق تقبل المسئولية

الكاملة. فقط عندما تكون حرًا -ذهنيًا ونفسيًا- تستطيع أن تبدأ في توجيه طاقتك وحماسك إلى الأمام. دون تقبل المسئولية الشخصية الكاملة يكون التقدم غير ممكنًا. على الجانب الآخر، حالما تتقبل المسئولية الكاملة عن حياتك لن توجد أي حدود لما يمكن أن تكون، أو تفعل، أو تمتلك.

توقف عن لوم الآخرين

من الآن فصاعدًا، يجب أن ترفض لوم الآخرين على أي شيء، في الماضي أو الحاضر أو المستقبل. مثلما قالت إلينور روزفلت: "لا يستطيع أي شخص أن يقلل من شأنك دون رضاك". قال الكوميديان بادي هاكت ذات مرة: "أنا لا أحمل أي ضغائن؛ فإذا حملت الضغائن، فإنها ستظل تتراقص فوق أكتافك وترهقك!".

من هذه النقطة فصاعدًا، ارفض أن تختلق أي أعذار أو تبريرات لتصرفاتك. إذا ارتكبت أي خطأ، قل: "أنا آسف". وابدأ في تصحيح الوضع. في كل مرة تلقي باللوم على شخص آخر أو تخلق أعذارًا فإنك تتخلى عن قوتك. وتشعر بالضعف والضآلة. وتشعر بالسلبية والغضب في داخلك. ارفض فعل ذلك.

تحكم في مشاعرك

لكي تُبقي عقلك في حالة إيجابية، يجب عليك أن ترفض نقد الآخرين، أو الشكوى منهم، أو إدانتهم على أي شيء. في كل مرة تنتقد شخصًا آخر، أو تشكو من شيء لا يعجبك، أو تدين شخصًا آخر على شيء فعله أو لم يفعله، تقوم بإثارة مشاعر السلبية والغضب بداخلك. وأنت من يدفع الثمن. إن سلبيتك لا تؤثر على الشخص الآخر إطلاقًا. إن غضبك من شخص ما يسمح له أن يتحكم في مشاعرك، وغالبًا في جودة حياتك بأكملها. وهذا الأمر يعد سخافة واضحة.

يقول جاري زوكاف في كتابه *The Seat of the Soul*: "إن المشاعر الإيجابية تقوّي؛ والمشاعر السلبية تُضعف". المشاعر الإيجابية مثل السعادة، والإثارة، والحب، والحماسة تجعلك تشعر بالمزيد من القوة والثقة. أما المشاعر السلبية مثل الغضب، أو المعاناة، أو اللوم فإنها تُضعفك وتجعلك عدائيًا، وحادَّ الطباع، وتجعل وجودك غير مرغوب فيه.

بمجرد أن تقرر أن تتقبل المسئولية الكاملة عن نفسك، ووضعك، وكل ما يحدث لك، يمكنك أن تلتفت بثقة لعملك وأمور حياتك. حينها تصبح أنت "المتحكم في مصيرك وقائد روحك".

تصور أنك صاحب شركتك

من هذه اللحظة، تصور أنك رئيس شركتك الخاصة للخدمات الشخصية. انظر لنفسك على أنك صاحب مهنة حرة. تصور أنك تتولى المسئولية الكاملة عن كل تفاصيل حياتك ومهنتك. ذكّر نفسك أنك في مكانك ووضعك الحالي بسبب ما فعلته أو فشلت في فعله. أنت بمثابة مهندس معماري لمصيرك.

أنت تختار، أنت تقرر

بمعنى أوسع، أنت اليوم تحصل بالضبط على ما قررت الحصول عليه، لا أكثر ولا أقل. إذا لم تكن راضيًا عن دخلك الحالي، قرر أن تحصل على المزيد. حدد هذا كهدف لك، ضع خطة، واعمل على ما يجب عليك فعله لكسب القدر الذي تريده.

بصفتك رئيس مهنتك وحياتك الخاصة، والمهندس المعماري لمصيرك الخاص، لك مطلق الحرية لتتخذ قراراتك الخاصة. أنت الرئيس. أنت المسئول.

قم بتطوير إستراتيجيتك الخاصة

مثلما يكون رئيس الشركة مسئولًا عن إستراتيجية شركته وأنشطتها، أنت أيضًا مسئول عن *التخطيط الإستراتيجي الشخصي* لحياتك ومهنتك. أنت مسئول عن إستراتيجية الإدارة الكاملة: تحديد الأهداف، ووضع الخطط، واتخاذ التدابير، والتنفيذ للحصول على نتائج.

أنت مسئول عن تحقيق نتائج محددة: جودة وكمية العمل الذي تنتجه والنتائج التي تتوقع الحصول عليها.

لكونك الرئيس، أنت مسئول عن إستراتيجية التسويق الخاصة بك؛ تطوير خطة للترقية والتقدم، وخلق صورتك الخاصة، وتغليف نفسك؛ لكي تتمكن من بيعها بأعلى سعر في سوق تنافسية.

أنت مسئول عن إستراتيجيتك المالية؛ فأنت تقرر مقدار خدماتك التي تريد أن تبيعها، ومقدار المكسب الذي تريد أن تحصل عليه، والسرعة التي تريد أن تُزيد بها دخلك كل سنة، والمقدار الذي تريد أن تدخره وتستثمره، والقيمة التي تريد أن تصبح عليها عندما تتقاعد. كل هذه الأرقام متروكة لك بالكامل.

أنت مسئول عن إستراتيجية الأشخاص التابعين لك وعن علاقاتك، في المنزل وفي العمل. إن واحدة من النصائح التي أعطيها لطلابي هي أن "يختاروا رئيسهم بعناية". إن اختيارك للرئيس سيكون له تأثير هائل على ما ستكسبه، والسرعة التي ستتقدم بها، وقدر السعادة التي ستشعر بها في وظيفتك. إن هذا الاختيار يعد من مسئولياتك أيضًا. لا يجب أن يقوم أي شخص آخر بذلك نيابةً عنك.

اتخذ خيارات وقرارات جديدة

ومن نفس المنطلق، فإن اختيارك للزوج والأصدقاء يتعلق بنجاحك وسعادتك بنفس القدر أو أكثر مثل أي قرار آخر تتخذه. إذا لم تكن راضيًا

عن أي من اختياراتك الحالية، فالأمر متروك لك لكي تبدأ في اتخاذ الخطوات اللازمة لتغيير ما تقوم به أو لاتخاذ خيارات جديدة.

أخيرًا، كرئيس، أنت تتولى كامل المسئولية عن البحث والتنمية الشخصية، والتدريب الشخصي، والتعلم المستمر. الأمر عائد إليك لكي تحدد المواهب، والمهارات، والقدرات، والكفاءات الأساسية التي ستحتاجها لتتمكن من كسب النقود التي تريد كسبها في الشهور والأعوام المقبلة. فهي إذن مسئوليتك أن تستثمر وتأخذ الوقت الكافي لتتعلم وتنمي تلك المهارات. لن يقوم أي شخص بذلك من أجلك. إن الحقيقة التي لا يمكن الهروب منها هي أنه لا أحد يهتم حقًا مثلما تفعل أنت.

كن "سهم نمو"

لكي نضيف قليلًا على هذا التشبيه، تصور أنك شركة ذات أسهم تستثمر في السوق. هل يمكن للناس أن يستثمروا في أسهمك وهم واثقون أنها ستستمر في الزيادة في القيمة والربح في الأشهر والأعوام المقبلة؟ هل أنت "سهم نمو" أم أن قيمتك ثابتة في السوق؟

إذا كنت قد قررت أن تصبح سهم نمو، فما هي إستراتيجيتك لزيادة دخلك بنسبة ٢٥ إلى ٣٥ بالمائة سنويًا، سنة تلو الأخرى؟ بصفتك رئيس حياتك، أو بصفتك الزوج أو الوالد في أسرتك، أنت مدين للأشخاص المهمين في حياتك بأن تكون في منحنى نمو، وأن تتزايد قيمتك، ودخلك، وربحك كلما تقدمت الأعوام.

حدد مركز التحكم

تدور مجموعة كبيرة من مؤلفات علم النفس حول نظرية مركز التحكم. في ما يزيد على خمسين عامًا من الأبحاث، قرر علماء النفس أن مركز

التحكم لديك هو العامل المحدد لسعادتك أو تعاستك في الحياة. إليك السبب.

الأشخاص ذوي مركز التحكم *الداخلي* يشعرون أنهم ذاتيو التوجيه، ويتحكمون بشكل كامل في حياتهم. إنهم يشعرون بالقوة والثقة. إنهم متفائلون وإيجابيون بشكل عام. إنهم يشعرون بإحساس رائع حيال أنفسهم، ويتولون قيادة مصيرهم إلى حد كبير.

على الجانب الآخر، يشعر الأشخاص أصحاب مركز التحكم *الخارجي* أنهم خاضعون لسيطرة عوامل خارجية: رئيسهم في العمل، وفواتيرهم، وزواجهم، ومشاكل طفولتهم، ووضعهم الحالي. إنهم يشعرون بأنهم *خارج نطاق السيطرة*؛ ونتيجة لذلك، يشعرون بالضعف، والغضب، والخوف، والسلبية، والعداء، وأنهم مغلوبون على أمرهم.

الأخبار السارة هي أنه توجد علاقة مباشرة بين قدر المسئولية التي تتقبلها وقدر التحكم الذي تشعر به. كلما قلت: "أنا مسئول!" نمى مركز التحكم الداخلي لديك وشعرت بالقوة والثقة.

المثلث الذهبي

هناك أيضًا علاقة مباشرة بين المسئولية والسعادة. كلما تحملت قدرًا أكبر من المسئولية أصبحت أكثر سعادة. يبدو أن جميع الثلاثة -المسئولية، والتحكم، والسعادة- يسيرون جنبًا إلى جنب.

كلما تقبلت قدرًا أكبر من المسئولية شعرت بأنك تمتلك قدرًا أكبر من التحكم. وكلما شعرت بأنك تمتلك قدرًا أكبر من التحكم أصبحت أكثر سعادة وثقة. عندما تشعر أنك إيجابي ومتحكم في حياتك، ستقوم بتحديد أهداف أكبر وأصعب لنفسك. أيضًا سيكون لديك الحافز والعزيمة لتحقيقها. سوف تشعر وكأنك تُحكم قبضتك على حياتك، وأنك قادر على تحويلها لأي شيء تقرره.

الأمر بين يديك

إن نقطة البداية في تحديد الأهداف هي أن تدرك أنك تملك إمكانيات غير محدودة فعليًا تمكنك من أن تصبح، أو تملك، أو تفعل أي شيء تريده حقًا في الحياة، إذا كنت ببساطة ترغب فيه بشدة ومستعدًا للعمل لفترات كافية وبجهد لتحقيقه.

الجزء الثاني من تحديد الأهداف هو أن تتقبل المسئولية الكاملة عن حياتك، وعن كل شيء يحدث لك، دون لوم أو أعذار.

مع وضوح هذين المفهومين داخل عقلك -وهما أنك تملك إمكانيات لا محدودة وأنك مسئول بشكل كامل- أنت الآن مستعد للخطوة التالية، وهي تحديد مستقبلك المالي.

تولَّ مسئولية حياتك

١. حدد أكبر مشكلة أو مصدر للسلبية في حياتك اليوم. ما مدى مسئوليتك عن هذا الوضع؟

٢. تصور أنك رئيس شركتك الخاصة. كيف ستتصرف بشكل مختلف إذا امتلكت ١٠٠ بالمائة من أسهم الشركة التي تعمل بها؟

٣. اعقد العزم اليوم على أن تتوقف عن لوم الآخرين على أي شيء، وبدلًا من ذلك تقبل المسئولية الكاملة في جميع مجالات حياتك. ما التصرفات التي يجب أن تقوم بها الآن بما أنك تتولى المسئولية؟

٤. توقف عن خلق الأعذار وابدأ في إحراز تقدم. تخيل أن أعذارك المفضلة لا يوجد لها أي أساس في الواقع، وتصرف وفقًا لذلك.

٥. تصور أنك أنت القوة الإبداعية الأولية في حياتك. أنت ما أنت عليه الآن بسبب اختياراتك وقراراتك. ما الذي يجب عليك تغييره؟

٦. اعقد العزم اليوم على أن تسامح كل من أساء إليك بأي طريقة. انس الأمر. ارفض أن تتحدث بشأن ذلك الأمر مجددًا. بدلًا من ذلك، اشغل نفسك بالعمل على شيء مهم بالنسبة لك لدرجة أنه لا يتبقى لك وقت لتفكر في هذا الأمر مجددًا.

٧. اختر تصرفًا معينًا ستقوم به على الفور؛ لكي تفرض سيطرتك الكاملة على كل جزء في حياتك.

٣

وضّح قيمك

هناك كون واحد يحوي جميع الأشياء، وإله واحد في ذلك الكون، ومبدأ واحد للوجود، وقانون واحد، ومنطق واحد مشترك بين جميع المخلوقات، وحقيقة واحدة.

ماركوس أوريليوس

واحدة من أهم صفات القادة، والأشخاص الناجحين في شتى مجالات الحياة، هي أنهم يعرفون من هم، وما يؤمنون به، وما يمثلونه. معظم الأشخاص متحيرون بشأن أهدافهم، وقيمهم، ومُثلهم؛ ونتيجة لذلك، فإنهم يتنقلون ذهابًا وإيابًا وينجزون القليل. على الجانب الآخر، نجد أن الرجال والنساء الذين يصبحون قادة ويتمتعون بنفس القدرات والفرص أو حتى أقل، يحققون إنجازات عظيمة في كل ما يسعون إليه.

يجب على المرء أن يعيش الحياة من الداخل إلى الخارج. الجوهر الأساسي لشخصيتك هو *قيمك*. وقيمك هي ما تجعلك الشخص الذي أنت عليه. إن كل ما تقوم به في الخارج تمليه عليك وتحدده القيم التي بداخلك، سواء كانت واضحة أو غير واضحة. كلما كانت قيمك الداخلية واضحة أمامك أصبحت تصرفاتك الخارجية أكثر دقة وفاعلية.

المستويات الخمسة للشخصية

يمكنك أن تتخيل شخصيتك من خلال التفكير في هدف ذو حلقات متحدة المركز. شخصيتك مكونة من خمس حلقات، بداية من *قيمك* في المركز، والتي تشع خارجًا باتجاه الدائرة التالية، وهي *معتقداتك*.

قيمك تحدد معتقداتك بشأن نفسك والعالم من حولك. إذا كانت لديك قيم إيجابية -مثل الحب، والعطف، والكرم- ستعتقد أن الأشخاص الموجودين في عالمك يستحقون هذه القيم، وستتعامل معهم وفقًا لذلك.

تقوم معتقداتك، بدورها، بتحديد الحلقة الثالثة من شخصيتك، وهي *توقعاتك*. إذا كنت تمتلك قيمًا إيجابية، ستعتقد بأنك شخص صالح. إذا اعتقدت أنك شخص صالح، فستتوقع حدوث أشياء جيدة لك. وإذا توقعت حدوث أشياء جيدة لك، ستصبح إيجابيًا، ومرحًا، وذا توجه مستقبلي. وسوف تبحث عن الأشياء الجيدة في الأشخاص والمواقف الأخرى.

المستوى الرابع لشخصيتك، والذي تحدده توقعات، هو *توجهك*. توجهك هو تعبير أو انعكاس خارجي لقيمك، ومعتقداتك، وتوقعاتك. على سبيل المثال: إذا كانت قيمك هي أن هذا العالم رائع لنحيا فيه، ومعتقدك هو أنك ستحقق نجاحًا باهرًا في الحياة، فستتوقع أن كل ما يحدث لك سيساعدك بطريقة ما. ونتيجة لهذا، سيكون لديك توجه ذهني إيجابي تجاه الآخرين، وسيستجيبون هم لك بصورة إيجابية. سوف تصبح شخصًا أكثر مرحًا وتفاؤلًا. ستصبح شخصًا يرغب الآخرون في العمل معه ولديه، وفي البيع له والشراء منه، ومساعدته بشكل عام؛ لكي يصبح ناجحًا. لهذا السبب يكون التوجه الذهني الإيجابي والنجاح الباهر متلازمين في شتى مجالات الحياة.

الحلقة، أو المستوى الخامس لشخصيتك هو *تصرفاتك*. إن تصرفاتك الخارجية ستكون بشكل أساسي انعكاسًا لقيمك، ومعتقداتك، وتوقعاتك العميقة بداخلك. لهذا السبب سيتم تحديد كل ما تحققه في حياتك وعملك عن طريق ما يدور بداخلك أكثر من أي عامل آخر.

اجعل الخارج مثل الداخل

يمكنك أن تعرف كيف يفكر الآخرون، أغلب الوقت، عن طريق تأمل ظروف حياتهم الخارجية. الشخص الإيجابي، المتفائل، الذي يتمتع بتوجه قائم على الأهداف والمستقبل داخليًا سوف يتمتع بحياة سعيدة، ناجحة، ومزدهرة خارجيًا، معظم الوقت.

لقد ذكر أرسطو أن الهدف أو الغاية الأساسية من حياة الإنسان هو أن تحقق سعادتك. أنت تصبح أكثر المخلوقات سعادة عندما تنسجم تصرفاتك الخارجية مع قيمك الداخلية. عندما تعيش في محاذاة كاملة مع ما تعتبره جيدًا وصحيحًا وحقيقيًا، سوف تشعر تلقائيًا بالسعادة والإيجابية تجاه نفسك وتجاه عالمك.

يجب أن تنسجم أهدافك مع قيمك، ويجب أن تنسجم قيمك مع أهدافك. لهذا السبب يكون توضيح القيم غالبًا هو نقطة البداية للإنجازات العظيمة والأداء المرتفع. يتطلب توضيح القيم منك أن تفكر مليًا في الأمور المهمة فعلًا في حياتك. ثم تنظم حياتك بعدها وفقًا لتلك القيم.

إن أي محاولة منك للعيش في الخارج بأسلوب يتعارض مع قيمك الداخلية سوف تسبب لك التوتر، والسلبية، والتعاسة، والتشاؤم، وكذلك الغضب والإحباط. إن مسئوليتك الكبرى تجاه نفسك في خلق حياة عظيمة هي أن تقوم بالتوضيح الكامل لقيمك في كل ما تقوم به.

اعرف ما تريده حقًا

قال ستيفن كوفي ذات مرة: "عندما تتسلق سلم النجاح، تأكد من أنه يستند إلى المبنى المناسب". يعمل العديد من الناس بجد لكي يحققوا الأهداف التي يعتقدون أنهم يريدون فقط أن يجدوها، لكن في نهاية اليوم، لا يشعرون بأي سعادة أو رضا عن إنجازاتهم. إنهم يتساءلون، "هل هذا كل ما في الأمر؟". يحدث ذلك عندما تكون الإنجازات الخارجية ليست ملائمة لقيمهم الداخلية. لا تدع هذا يحدث لك.

قال سقراط: "إن الحياة التي لم يتم اختبارها لا تستحق أن تحياها". تنطبق هذه المقولة على قيمك مثلما تنطبق على أي مجال آخر في حياتك. إن توضيح القيم شيء تقوم به على مبدأ "المضي قدمًا". يجب أن توقف الساعة باستمرار، مثل الوقت المستقطع في مباراة كرة القدم، وتسأل: "ما هي قيمي في هذا المجال؟"

وقديمًا قال الحكيم: "ماذا ينفع الإنسان لو ربح العالم كله وخسر نفسه؟" إن أكثر الناس سعادة اليوم في هذا العالم هم أولئك الذين يعيشون في وئام مع قناعاتهم وقيمهم الداخلية. أما الأشخاص الأكثر تعاسة فهم من يحاولون العيش على خلاف مع ما يقدرونه ويؤمنون به بصدق.

ثق بحدسك

الثقة بالنفس هي أساس العظمة. تنبع الثقة بالنفس من الاستماع إلى حدسك، إلى "الصوت الهادئ الصغير" بداخلك. يصبح الناس عظماء عندما يبدءون في الاستماع إلى أصواتهم الداخلية، ويثقون تمامًا أن هناك قوة عليا ترشدهم في كل خطوة من الطريق.

إن العيش في وفاق مع قيمك الحقيقية هو الطريق الملكي الذي يؤدي إلى الثقة بالنفس، واحترام الذات، والفخر الشخصي. في الواقع، إن كل مشاكل الإنسان تقريبًا يمكن حلها عن طريق العودة لقيمك الداخلية. عندما تواجهك ضغوط من أي نوع انظر بداخلك، واسأل: "يا ترى بأي طريقة أتنازل عن قيمي الداخلية في هذا الموقف؟"

راقب سلوكك

كيف يمكنك أن تعرف حقيقة قيمك؟ الإجابة بسيطة. أنت دائمًا تُظهر قيمك الحقيقية في *أفعالك*، وخصوصًا أفعالك عندما تتعرض للضغوط. متى تكون مجبرًا على الاختيار بين سلوك وآخر، فإنك ستتصرف دائمًا وفقًا لما يتفق مع الأشياء الأكثر أهمية وقيمة بالنسبة لك في تلك اللحظة.

إن القيم، في واقع الأمر، مرتبة بنظام تسلسلي. أنت لديك سلسلة من القيم، بعضها في غاية القوة والأهمية، وبعضها أضعف وأقل أهمية. وأحد أهم التمرينات التي يمكنك القيام بها لكي تحدد شخصيتك الحقيقية وما الذي تريده فعلًا هو أن تنظم قيمك *بحسب الأولوية*. بمجرد أن تصبح واضحًا بشأن الأهمية النسبية لقيمك يمكنك أن تنظم حياتك الخارجية بحيث تكون على وئام مع تلك القيم.

راجع سلوكك السابق

هناك بعض الطرق الأكثر تعمقًا تساعدك في تحديد قيمك الحقيقية. أولًا، يمكنك إلقاء نظرة على ماضيك. كيف تصرفت وأنت *تحت الضغط* في الماضي؟ ما الخيارات التي قمت بها بشأن وقتك وأموالك عندما كنت مُجبرًا على الاختيار؟ سوف تمدك إجاباتك بإشارة عن القيم التي كانت تهيمن عليك في ذلك الوقت.

كتب ديل كارنيجي ذات مرة: "أخبرني بالشيء الذي يعطي المرء أكبر إحساس بأهميته، وسأخبرك عن فلسفته الكاملة في الحياة".

ما الذي يجعلك تشعر بالأهمية؟ ما الذي يزيد من تقديرك لذاتك؟ ما الذي يزيد من إحساسك باحترام الذات والفخر الشخصي؟ ما الشيء الذي أنجزته في حياتك الماضية وأعطاك أكبر إحساس بالفخر والرضا؟ سوف تعطيك هذه الإجابات إشارات جيدة عن قيمك الحقيقية.

حدد ما يرغبه قلبك

كتب المعلم الروحي إيميت فوكس عن أهمية اكتشاف "رغبة قلبك". ما هي رغبة قلبك؟ ماذا ترغب، عميقًا داخل قلبك، في أن تصبح، أو تمتلك، أو تفعل في الحياة، أكثر من أي شيء آخر؟ أو كما يسأل صديقي: "ما الذي ترغب في أن تصبح مشهورًا به؟"

ما الكلمات التي تريد أن يستخدمها الناس ليصفوك عندما لا تكون موجودًا؟ ماذا ترغب أن يقول عنك الآخرون في جنازتك؟ كيف تريد أن يتذكرك أفراد أسرتك، وأصدقاؤك، وأطفالك؟ كيف تريد أن يتحدث إليهم الآخرون بشأنك؟

أي نوع من الشهرة تمتلك اليوم؟ أي نوع من الشهرة تريد أن تمتلك في وقت ما في المستقبل؟ ماذا يجب عليك أن تبدأ في فعله اليوم؛ لكي تصنع نوع الشهرة الذي ترغب فيه؟

ماضيك ليس مستقبلك

لقد واجه الكثير من الأشخاص تجارب صعبة في نشأتهم. وواجهوا أوقاتًا صعبة، وارتبطوا بالأشخاص الخطأ، وتصرفوا بطرق غير قانونية أو غير مقبولة اجتماعيًا. بل إن بعضهم تمت إدانته وإرساله إلى السجن بسبب جرائمه. لكن عند نقطة محددة في الحياة، قرروا أن يتغيروا. لقد فكروا

بجدية في نوع الشخص الذي أرادوا أن يعرفهم به ويفكر فيه الآخرون في المستقبل. لقد قرروا أن يغيروا حياتهم عن طريق تغيير القيم التي عاشوا بها. من خلال اتخاذ هذه القرارات والالتزام بها استطاعوا تغيير حياتهم. ما فعله الآخرون، تستطيع أنت أيضًا فعله.

تذكر: ليس من المهم من أين أتيت، كل ما يهم حقًا هو إلى أين أنت ذاهب.

إذا كنت بالفعل شخصًا متفوقًا من جميع الجوانب، كيف يجب أن تتصرف مع الآخرين؟ ما نوع الانطباع الذي ستتركه عند الآخرين بعد أن تلتقي بهم وتتحدث معهم؟ تخيل أنه بإمكانك أن تصبح شخصًا غاية في التميز. كيف ستكون مختلفًا عما أنت عليه اليوم؟

ما مقدار حبك لنفسك

في علم النفس، تحدد درجة تقديرك لذاتك مستوى سعادتك. يتم تعريف تقدير الذات على أنه: "درجة حبك لنفسك". وتقدير الذات، بدوره، تحدده صورتك الذاتية. وهي الطريقة التي ترى بها نفسك، وتفكر فيها خلال تعاملاتك اليومية مع الآخرين. وتتشكل صورتك الذاتية من خلال مُثلك الذاتية. وتتكون مُثلك الذاتية من فضائلك، وقيمك، وأهدافك، وآمالك، وأحلامك، وطموحاتك.

إليك ما اكتشفه علماء النفس: كلما كان سلوكك في الوقت الحاضر متسقًا مع ما تشعر أنه يجب أن يكون سلوكك *المثالي*، زاد حبك لنفسك واحترمتها، وأصبحت أكثر سعادة.

على الجانب الآخر، عندما تتصرف بطريقة غير متسقة مع مفهومك عن أفضل سلوكياتك، سوف تعاني من صورة ذاتية سلبية. ستشعر أنك تتصرف بمستوى أدنى من أفضل قدراتك، أدنى مما تطمح

إليه حقًا. نتيجة لهذا، سينخفض تقديرك لذاتك، وتنخفض أيضًا درجة سعادتك.

قدم أفضل ما لديك

ستتحسن صورتك الذاتية، ويزيد تقديرك لذاتك، وتشعر بالمزيد من السعادة بشأن نفسك وعالمك في اللحظة التي تبدأ فيها في السير، والتحدث، والتصرف بطرق تتوافق مع مثلك العليا.

على سبيل المثال: عندما يقوم شخص آخر بمجاملتك أو مدحك، أو عندما تحصل على جائزة بسبب إنجاز ما، يرتفع تقديرك لذاتك، وبشكل مثير في بعض الأحيان تشعر بالسعادة حيال نفسك. تشعر أن حياتك كلها متناغمة، وأنك تعيش في انسجام مع مثلك العليا. تشعر بالأهمية والقيمة.

يجب أن يكون هدفك هو أن تخلق بتعمد ومنهجية الظروف التي ترفع من تقديرك لذاتك في كل ما تفعله. يجب أن تعيش حياتك كما لو كنت بالفعل الشخص المتفوق الذي تنوي أن تصبح عليه في وقت ما في المستقبل.

اعرف ما تؤمن به

ما قيمك اليوم فيما يتعلق *بعملك ومستقبلك المهني*؟ هل تؤمن بقيم النزاهة، والعمل الجاد، والجدارة، والإبداع، والتعاون، والمبادرة، والطموح، والانسجام الجيد مع الأشخاص؟ إن الأشخاص الذين يطبقون هذه القيم في عملهم يكونون أكثر نجاحًا وتقديرًا للذات من الآخرين الذين لا يقومون بذلك.

ما قيمك فيما يتعلق *بأسرتك*؟ هل تؤمن بأهمية الحب غير المشروط، والتشجيع والتعزيز المستمر، والصبر، والتسامح، والكرم، والدفء،

والانتباه؟ إن الأشخاص الذين يطبقون هذه القيم باستمرار مع الناس المهمين في حياتهم يكونون أكثر سعادة من غيرهم.

ما قيمك فيما يتعلق *بالمال والنجاح المالي*؟ هل تؤمن بأهمية الأمانة، والإتقان، والادخار، والتوفير، والتعليم، والأداء المميز، والجودة، والمثابرة؟ إن الأشخاص الذين يطبقون هذه القيم يكونون أكثر نجاحًا في حياتهم المالية من الآخرين، ويحققون كذلك أهدافهم المالية بشكل أسرع بكثير.

ماذا عن *صحتك*؟ هل تؤمن بأهمية انضباط الذات، وضبط النفس، والتحكم في النفس فيما يتعلق بالنظام الغذائي، والتمرينات، والراحة؟ هل تضع معايير مرتفعة للصحة واللياقة ثم تعمل كل يوم حتى ترتقي لتلك المعايير؟ إن الأشخاص الذين يطبقون هذه القيم يعيشون حياة أطول، وأكثر صحة من الآخرين.

فكّر فقط فيما تريده

تذكر، أنت تصبح ما تفكر فيه لمعظم الوقت. يفكر الأشخاص الناجحون، السعداء في قيمهم وكيفية عيش تلك القيم وتطبيقها في جميع جوانب حياتهم كل يوم. إن الجائزة الكبيرة هي أنك كلما عشت حياتك بالتوافق مع قيمك، أصبحت أكثر سعادة، وصحة، وإيجابية، وحيوية.

كن صادقًا مع نفسك

إن *النزاهة* هي على الأرجح أهم القيم. لقد قال لي ملياردير ذات مرة: "إن أهمية النزاهة لا تكمن في كونها قيمة، ولكن لكونها القيمة التي تضمن جميع القيم الأخرى".

لقد كان ذلك تنويرًا كبيرًا بالنسبة لي! حالما تقرر أن تعيش في توافق مع قيمك، فإن درجة نزاهتك ستحدد ما إذا كنت ستواصل الالتزام بذلك

أم لا. وكلما درّبت نفسك على العيش في توافق مع أفضل ما تعرفه كانت درجة نزاهتك الشخصية مرتفعة. وكلما كانت درجة نزاهتك مرتفعة شعرت بالسعادة والقوة في كل ما تقوم به.

إن الرجال والسيدات العظماء دائمًا ما يُوصفون بأنهم يتمتعون بدرجة عالية من النزاهة. إنهم يعيشون حياتهم في توافق مع قيمهم العليا، حتى عندما يكونون بعيدًا عن الأنظار. على الجانب الآخر، دائمًا ما نجد الرجال والسيدات متوسطي النجاح يختصرون ويتنازلون عن نزاهتهم، خصوصًا عندما لا يراهم أحد.

عش بصدق مع نفسك ومع الآخرين

قرر أن تصبح من اليوم شخصًا *شريفًا صادقًا*. اعقد العزم على قول الحقيقة وعلى العيش بصدق مع نفسك ومع الآخرين. بلوّر قيمك في جميع مجالات حياتك. قم بتدوينها. فكر كيف يمكنك أن تعيش في توافق مع تلك القيم، ثم ارفض المساومة عليها لأي سبب.

حالما تتقبل المسئولية الكاملة عن حياتك وعن كل ما يحدث لك ثم تخلق صورة مثالية عن المستقبل المثالي وتوضح قيمك، فأنت مستعد للبدء في تحديد أهداف واضحة ومحددة في شتى مجالات حياتك. أنت الآن على متن سلم الطائرة ومستعد للإقلاع باتجاه النجوم.

وضّح قيمك

١. اكتب قائمة لأهم ثلاث أو خمس قيم في حياتك اليوم. ما الذي تؤمن به حقًا وتؤيده؟

٢. ما أهم الصفات والقيم التي تُعرف بها اليوم بين الأشخاص الذين تعرفهم؟

٣. ما الذي تعتبره من أهم القيم التي توجه علاقاتك مع الآخرين في حياتك؟

٤. ما قيمك فيما يخص المال والنجاح المالي؟ هل تطبق هذه القيم يوميًا؟

٥. صف صورة الشخص المثالي بالنسبة لك، الشخص الذي سترغب في أن تصبح عليه إذا لم تواجهك أي قيود.

٦. اكتب العبارات التي تريد أن يذكرها أصدقاؤك وأفراد عائلتك عنك بعد وفاتك، تمامًا كما تريد أن يتذكروك.

٧. ما التغييرات التي يمكنك أن تقوم بها اليوم في سلوكك، والتي ستساعدك في العيش بتناغم أكثر مع قيمك؟

٤

حلّل معتقداتك

الشيء الوحيد الذي يقف بين الإنسان وبين ما يريده في الحياة هو غالبًا الإرادة اللازمة للمحاولة، والإيمان اللازم للاعتقاد بأنه ممكن.

ريتشارد إم. ديفوس

ربما يكون أهم القوانين الذهنية هو قانون الاعتقاد. يقول هذا القانون: إن *أيًا كان ما تعتقد فيه باقتناع سيصبح واقعك*. يقول واين داير: "أنت لا تصدق ما تراه؛ بل أنت ترى ما تصدقه بالفعل". أنت في الواقع ترى العالم من خلال عدسة المعتقدات، والتوجهات، والانحيازات، والمفاهيم المسبقة. أنت لست من تعتقد، لكن ما تعتقد هو أنت.

يقولون إن الإنسان يصبح كما يشعر في قلبه. هذا يعني أنك تتصرف دائمًا في الخارج بناءً على معتقداتك وقناعاتك الداخلية عن نفسك. إن معتقداتك القوية ستصبح واقعك. وستحدد ما يحدث لك.

قال دكتور ويليام جايمس من جامعة هارفارد عام ١٩٠٥: "إن الاعتقاد يخلق الواقع الفعلي". ثم أكمل بقوله: "إن أكبر ثورة قام بها جيلي هي اكتشاف أن الأفراد يمكنهم تغيير الجوانب الخارجية من حياتهم من خلال تغيير توجهاتهم الذهنية الداخلية".

غيّر تفكيرك؛ غيّر حياتك

جميع التحسينات التي تحدث في حياتك تأتي من تغيير معتقداتك بشأن نفسك وإمكانياتك. إن النماء الشخصي ينتج عن تغيير معتقداتك بشأن ما يمكنك فعله وما هو المتاح أمامك. هل تحب أن تضاعف دخلك؟ بالطبع ستحب ذلك! إليك السؤال: هل تعتقد أن هذا ممكن؟ ما رأيك في أن تضاعف دخلك ثلاث مرات؟ هل تعتقد أن هذا ممكن أيضًا؟

مهما كانت درجة التشكك لديك، دعني أسألك سؤالًا. منذ أن بدأت أول وظيفة لك، ألم تضاعف دخلك مرتين أو ثلاثة؟ ألا تحصل الآن على دخل أعلى بكثير من الذي كنت تحصل عليه عندما بدأت؟ ألم تثبت لنفسك أنه من الممكن أن تضاعف دخلك مرتين وثلاث مرات؟ وما قمت به من قبل، يمكنك القيام به مجددًا -وربما مرارًا وتكرارًا- فقط إذا تعلمت كيفية القيام به. يجب عليك بكل بساطة أن تؤمن بأن هذا ممكن. لقد قال نابليون هيل: "أي شيء يستطيع عقل الإنسان أن يقتنع ويؤمن به يمكن تحقيقه".

برنامجك الرئيسي للنجاح

لعل أعظم اكتشافات القرن العشرين في مجال الإمكانيات البشرية هو اكتشاف مفهوم *الذات*. إن كل ما تفعله أو تحققه في حياتك، أو كل فكرة، أو كل شعور، أو تصرف، يسيطر عليه ويحدده مفهومك الذاتي. إن مفهومك الذاتي يسبق ويتنبأ بمستويات أدائك وفعاليتك في كل ما تقوم به. إن مفهومك الذاتي هو البرنامج الرئيسي للكمبيوتر الذهني بداخلك. إنه نظام التشغيل الأساسي. إن جميع ما تنجزه في عالمك الخارجي هو نتيجة لمفهومك الذاتي.

المخرجات مثل المعطيات

إليك اكتشافًا مثيرًا للاهتمام عن مفهوم الذات. حتى لو كان مفهومك الذاتي مكونًا من معتقدات خاطئة عن نفسك وعن عالمك، فبالنسبة لك ستكون هذه *حقائق*، وسوف تفكر، وتشعر، وتتصرف وفقًا لذلك.

عند حدوث هذا، تكون معتقداتك بشأن نفسك غير موضوعية إلى حد كبير. إنها في كثير من الأحيان لا تكون مبنية على الواقع مطلقًا. إنها نتيجة للمعلومات التي تتلقاها خلال حياتك والطريقة التي تعالج بها تلك المعلومات. لقد تشكلت معتقداتك وتكونت من خلال طفولتك المبكرة، وأصدقائك وزملائك، وقراءاتك وتعليمك، وتجاربك -الإيجابية والسلبية- والآلاف من العوامل الأخرى.

إن الأسوأ من بين المعتقدات هي *المعتقدات المقيدة للذات*. إذا اعتقدت أنك مقيد بطريقة ما، سواء كان هذا حقيقيًا أم لا، سيصبح هذا حقيقيًا بالنسبة لك. إذا صدقت ذلك، ستتصرف كما لو كنت تعاني من نقص ما في هذا المجال من الموهبة أو المهارة.

إن التغلب على المعتقدات المقيدة للذات والقيود المفروضة ذاتيًا يكون غالبًا هو أكبر العقبات التي تقف بينك وبين إدراكك لكامل إمكانياتك.

تجاهل الخبراء

لقد تم إعادة ألبرت أينشتاين من المدرسة إلى المنزل على أنه شاب يعاني من صعوبات في التعلم. لقد أخبروا والديه أنه غير قادر على التعلم. لكنهما رفضا أن يتقبلا هذا التشخيص، ورتبا في نهاية الأمر أن يحصل على تعليم ممتاز.

دكتور ألبرت شفايتزر واجه نفس المشكلة في المدرسة عندما كان طفلًا. تم تشجيع والديه على إرساله لكي يتدرب عند صانع للأحذية،

وبذلك يضمن وظيفة آمنة عندما يكبر. لقد واصل هذان الرجلان وحصلا على درجة الدكتوراه قبل أن يبلغا العشرين من العمر، وتركا علامات مميزة في تاريخ القرن العشرين.

وفقًا لمقال في مجلة "فورشن" عن صعوبات التعلم في مجال الأعمال، فإن العديد من رؤساء وكبار المديرين التنفيذيين لشركات فورشن ٥٠٠ اليوم تم تشخيصهم في المدرسة على أنهم لا يتمتعون بأي ذكاء أو كفاءة على نحو خاص. لكن بفضل العمل الجاد، واصلوا وحققوا نجاحًا متميزًا في مجالاتهم.

لقد طُرد توماس إديسون من المدرسة وهو في سن السابعة، وأخبروا والديه أن أي إنفاق أموال على تعليمه يعد مضيعة للوقت لأنه لم يكن ذكيًا أو مؤهلًا لكي يتعلم أي شيء. لقد واصل إديسون طريقه ليصبح أعظم مخترع في العصر الحديث! لقد تكرر هذا النوع من القصص آلاف المرات.

إن المعتقدات المقيدة للذات، والتي تكون أحيانًا مبنية على تجربة وحيدة أو ملاحظة عابرة، يمكنها أن تقيدك لسنوات. لقد مر العديد من الأشخاص بتجربة احتراف مهارة في مجال ما حيث اعتقدوا أنهم لا يملكون القدرة، وشعروا بالدهشة من أنفسهم. لقد حدث هذا معك أنت أيضًا على الأرجح. أنت تدرك فجأة أن أفكارك المقيدة عن نفسك لم تكن مبنية على أي حقائق.

أنت أفضل مما تعرف

يقول الكاتب لويس هاي إن جذور معظم مشاكلنا في الحياة متضمنة في الشعور بـ"إنني لست جيدًا بما يكفي". لقد ذكر دكتور ألفريد أدلر أن الإرث الطبيعي للرجل الغربي هو مشاعر النقص التي تبدأ منذ الطفولة وتستمر في كثير من الأحيان حتى مرحلة الكبر.

إن العديد من الأشخاص، بسبب معتقداتهم السلبية والتي يكون معظمها خاطئ، يعتبرون أنفسهم عن طريق الخطأ محدودي الذكاء، أو الموهبة، أو القدرة، أو الإبداع، أو المهارة. في جميع الحالات فعليًا، تكون هذه المعتقدات خاطئة.

والحقيقة هي إنك تملك إمكانيات أكثر مما يمكن لك أن تستخدمه في حياتك كلها. لا يوجد من *هو أفضل أو أذكى منك*. الأشخاص فقط قد يكونوا أذكى أو أفضل في مجالات مختلفة في أوقات مختلفة.

يمكنك أن تصبح نابغة

وفقًا لدكتور هوارد جاردنر من جامعة هارفارد، وهو من وضع مفهوم الذكاءات المتعددة، أنت على الأرجح تملك عشرة أنواع من الذكاء على الأقل، والتي يمكن أن تكون نابغة في إحداها.

مع الأسف، نوعان فقط من الذكاء يتم قياسهما وذكرهما خلال مرحلة المدرسة وحتى الجامعة، وهما: الذكاء الشفهي والذكاء الحسابي. لكن من الممكن أن تنبغ في مجالات الذكاء البصري-المكاني (الفن، التصميم)، ذكاء المبادرة بالمشاريع (إنشاء المشروعات)، الذكاء الجسدي أو الحركي (الرياضة)، الذكاء الموسيقي (العزف على آلات موسيقية، تأليف الموسيقى)، الذكاء الشخصي الخارجي (الانسجام بشكل جيد مع الآخرين)، الذكاء الشخصي الداخلي (فهم نفسك بشكل متعمق)، الذكاء البديهي (إدراك الأفعال أو الأقوال المناسبة)، الذكاء الفني (إبداع أعمال فنية)، الذكاء المجرد (الفيزياء، العلوم).

وكما هو مكتوب على لافتة في إحدى المدارس داخل المدينة، "الله لا يخلق شيئًا بلا قيمة". يستطيع كل شخص أن يحقق التميز بطريقة ما، في مجال ما. أنت لديك بداخلك -الآن- القدرة على العمل بمستويات نابغة

أو استثنائية على الأقل في مجال واحد أو ربما في عدة مجالات مختلفة. إن مهمتك هي أن تكتشف هذه المجالات.

إن مسئوليتك تجاه نفسك هي أن تتخلص من كل هذه المعتقدات المقيدة للذات، وأن ترضى بأنك شخص يتمتع بقدرة وموهبة استثنائية. أنت مصمم من أجل العظمة والنجاح. لديك كفاءات وقدرات لم يتم الاستفادة منها بعد. لديك القدرة بداخلك -الآن- على بلوغ أي هدف تحدده لنفسك إذا كنت مستعدًا للعمل بالوقت والجهد الكافي لتحقيقه.

معتقداتك مكتسبة، وليست مولودة معك

الخبر الجيد عن المعتقدات هو أن جميع المعتقدات يتم *اكتسابها بالتعلم*؛ ولذلك يمكن تجاهلها، خصوصًا إذا كانت غير مفيدة. عندما أتيت إلى هذا العالم، لم يكن لديك أي معتقدات على الإطلاق، بخصوص نفسك، أو ديانتك، أو حزبك السياسي، أو الأشخاص الآخرين، أو العالم بشكل عام. اليوم، أنت "تعرف" الكثير من الأمور. لكن، كما كتب الفكاهي جوش بيلينجز: "ما يعرفه الإنسان ليس هو ما يجرحه. ما يعرفه الإنسان غير صحيح".

إن الكثير من الأمور التي تعرفها عن نفسك ليست صحيحة. وهذه الأمور تكون في أغلب الأحيان معتقدات مقيدة للذات. إن نقطة البدء في تحرير المزيد من إمكانياتك هي أن تقوم بتحديد المعتقدات المقيدة لذاتك ثم تسأل: "ماذا لو كانت غير صحيحة بالمرة؟".

ماذا لو كانت لديك قدرة غير عادية في مجال ما لم تكن تعتقد أنك بارع فيه، مثل: البيع، أو إنشاء المشروعات الجديدة، أو التحدث، أو جمع الأموال؟

فكر في نفسك بطريقة مختلفة

لقد قمت بتدريس هذه المبادئ لعشرات الآلاف من الأشخاص في مختلف أنحاء العالم. ولدي أدراج من الملفات مليئة بخطابات ورسائل من أشخاص لم يسمعوا من قبل عن فكرة المعتقدات المقيدة للذات. لكن بمجرد أن سمعوها، قاموا بتغيير توجهاتهم بالكامل تجاه أنفسهم. لقد بدءوا في رؤية أنفسهم أكثر كفاءة وقدرة من أي وقت مضى في المجالات الرئيسية في حياتهم.

لقد بدءوا في تحويل حياتهم وتغيير نتائجهم، في وقت لا يذكر. لقد تضاعفت دخولهم مرتين وثلاث وأربع مرات. وأصبح العديد منهم من أصحاب الملايين. لقد صعدوا من القاع إلى القمة في شركاتهم، من كونهم عمال ضعيفي الأداء إلى كونهم ضمن أفضل أشخاص في عملهم وأعلاهم راتبًا.

بعد أن قاموا بتغيير معتقداتهم عن أنفسهم وعن إمكانياتهم الشخصية، تعلموا مهارات جديدة، وخاضوا تحديات جديدة. لقد حددوا أهدافًا أكبر، وأخلصوا في العمل لكي يحققوها. من خلال مناقشة معتقداتهم ورفضهم تقبل فكرة أنها مقيدة بأي طريقة، استطاعوا تولي قيادة حياتهم ومهنتهم بالكامل وخلق واقع جديد لأنفسهم. وما قام به عدد لا يحصى من الآخرين، تستطيع أنت أيضًا القيام به.

اختر المعتقدات التي تريدها

تخيل أن هناك "متجر للمعتقدات" تمامًا مثل متجر برامج الكمبيوتر، حيث يمكنك أن تشتري معتقدًا وتبرمجه في عقلك الباطن. لو كان بإمكانك اختيار مجموعة من المعتقدات، أي معتقدات ستكون أكثر إفادة بالنسبة لك؟

إليك اقتراحي. اختر هذا المعتقد: "أنا مقدر لي أن أحقق نجاحًا كبيرًا في الحياة".

إذا آمنت بكل معنى الكلمة أنه مقدر لك أن تكون ناجحًا، سوف تمشي، وتتكلم، وتتصرف كما لو أن كل ما يحدث لك في الحياة هو جزء من خطة كبيرة لكي تصبح ناجحًا. وبينما يحدث ذلك، ضع في اعتبارك أن جميع الأشخاص المتميزين يفكرون بنفس الطريقة في جميع المجالات.

ابحث عن الأشياء الجيدة

الأشخاص الناجحون يبحثون عن الأشياء الجيدة في كل موقف. إنهم يعلمون أنها موجودة دائمًا. لا يهم كم التقلبات والإخفاقات التي يواجهونها، فهم يتوقعون أن يحصلوا على شيء جيد من كل الأمور التي تحدث لهم. إنهم يؤمنون أن كل إخفاق هو جزء من خطة كبيرة تحركهم بلا هوادة تجاه تحقيق النجاح العظيم الذي لا غنى عنه بالنسبة لهم.

إذا كانت معتقداتك إيجابية بما يكفي، سوف تبحث عن الدرس القيم في كل إخفاق أو صعوبة تواجهك. سوف تؤمن بثقة بأنه هناك الكثير من الدروس التي يجب أن تتعلمها في طريقك لتحقيق نجاحك الأسمى والحفاظ عليه. ومن ثم سوف تنظر إلى كل مشكلة على أنها تجربة للتعلم. لقد كتب نابليون هيل: "في كل صعوبة أو إخفاق، هناك بذرة لمنفعة أو فائدة مساوية لها أو أكبر".

مع هذا النوع من التوجه، تستفيد من كل ما يحدث لك، سواء كان إيجابيًا أو سلبيًا، في طريقك تجاه تحقيق أهدافك.

تظاهر بأنك تتصرف وفقًا لمشاعرك

يقول قانون المكوسية في علم النفس وعلم ما وراء الطبيعة: "احتمال أن تؤدي تصرفاتك إلى إحساسك بشعور ما أكبر من أن تؤدي مشاعرك إلى تصرفك بشكل ما".

هذا يعني أنه عندما تبدأ، قد لا تشعر أنك ناجح بالشكل الذي ترغب فيه. لن تكون لديك الثقة التي تأتي من سجل سابق من الإنجاز والنجاح. سوف تشك في كثير من الأحيان في قدراتك وتخشى من الفشل. سوف تشعر أنك لست جيدًا بما يكفي، أو على الأقل ليس بعد.

لكن إذا تصرفت "كما لو" أنك بالفعل الشخص الذي ترغب في أن تكون عليه، وتتمتع بالصفات والمواهب التي ترغب في أن تمتلكها، سوف تتسبب تصرفاتك في توليد مشاعر تتماشى مع تلك الصفات. سوف تتصرف بطريقة تجعل نفسك تشعر بالطريقة التي ترغب فيها وفقًا لقانون المعكوسية.

إذا أردت أن تصبح واحدًا من الأشخاص المتميزين في عملك، البس مثل الأشخاص المتميزين. هندم نفسك مثل الأشخاص المتميزين. نظم سلوكيات عملك مثلما يفعلون. اختر أكثر الأشخاص نجاحًا في مجال عملك، واتخذهم مثلًا أعلى لك. وإذا كان ممكنًا، اذهب إليهم، واطلب النصيحة حول كيفية التقدم بسرعة أكبر. وأيًا كانت النصيحة التي يعطونك إياها، اتبعها على الفور. ابدأ في التصرف.

عندما تبدأ في السير، والتحدث، واللبس، والتصرف مثل الأشخاص المتميزين، سوف تبدأ سريعًا في الشعور مثل الأشخاص المتميزين. سوف تعامل الآخرين مثلما يفعل المتميزون. سوف تعمل بنفس الطريقة التي يعملون بها. وسوف تبدأ في الحصول على نتائج مشابهة لتلك التي يحصلون عليها. في لمح البصر، سوف تصبح من المتميزين. ربما يكون من السخافة أن أقول عبارة مثل: "تظاهر به حتى تنجح فيه!" لكنها تحتوي على قدر كبير من الحقيقة.

أسرار مدير مبيعات

لدي صديق يعمل مدير مبيعات في غاية النجاح. بعد أن يجري مقابلة ويختار بعناية بائعًا جديدًا، يأخذ البائع إلى وكالة لبيع سيارات الكاديلاك

ويصمم على أن يقايض سيارته القديمة بسيارة كاديلاك جديدة. يعترض البائع عادة على الفكرة. يخشى من تكاليف السيارة والأقساط الشهرية الضخمة. لكن مدير المبيعات يصمم على شرائه للكاديلاك كشرط للتوظيف.

ماذا تظن أن يحدث بعد ذلك؟ أولًا، يقود البائع سيارته عائدًا إلى المنزل. تكاد زوجته تصاب بأزمة قلبية عند رؤيتها أنه اشترى سيارة كاديلاك جديدة. لكن بعد أن تهدأ، يأخذها في جولة في الجوار بالسيارة الجديدة. يراهم الجيران في السيارة الجديدة وهو يلوِّح لهم. ثم يوقف سيارته أمام منزله أو في الممر الخاص به. يأتي الناس ويبدون إعجابهم بالسيارة. بالتدريج، وبشكل غير محسوس، وعلى مستوى لاشعوري، يبدأ توجهه تجاه نفسه وإمكانياته على الكسب في التغيير.

في خلال أيام قليلة، سيبدأ في رؤية نفسه على أنه واحد ممن يقودون سيارات الكاديلاك الجديدة. سوف يرى أنه كاسب كبير للمال في مجاله، وواحد من العاملين المتميزين في مجاله. ومرة بعد مرة، دون فشل تقريبًا، يصبح البائعون في هذه المنظمة لامعين في مجال البيع. يقفز أداؤهم البيعي، ويحصلون على رواتب أعلى بكثير مما كانوا يحصلون عليها في السابق. وسريعًا تصبح أقساط الكاديلاك غير مسببة للقلق؛ لأن دخولهم أعلى بكثير.

اخلق معادلًا ذهنيًا

لقد قال إيميت فوكس ذات مرة: "إن وظيفتك الرئيسية في الحياة هي أن تخلق المعادل الذهني داخل نفسك لما تريد أن تدركه وتتمتع به في عالمك الخارجي".

يجب أن يكون تركيزك منصبًا على خلق المعتقدات التي تتسق مع النجاح الكبير الذي ترغب في تحقيقه في عالمك الخارجي. تستطيع تحقيق

ذلك من خلال تحدي المعتقدات المقيدة لذاتك، ورفضها، ثم التصرف وكأنها لم تكن موجودة.

أنت تعزز تطوير معتقدات جديدة ومحسنة للحياة عن طريق زيادة معرفتك ومهاراتك في مجالك للدرجة التي تجعلك تشعر بأنك مستعد لأي مطلب أو تحد. يمكنك أن تسرع من تطوير معتقدات جديدة وإيجابية عن طريق تحديد أهداف أكبر وأكثر إثارة في كل مجال. أخيرًا، يجب أن تتصرف باستمرار وكأنك بالفعل الشخص الذي ترغب في أن تكونه.

إن هدفك هو إعادة برمجة عقلك الباطن على النجاح من خلال خلق المعادل الذهني في كل ما تقوله أو تفعله.

تصرف بطريقة متسقة مع صورتك الذاتية الجديدة

أنت تطور معتقدات جديدة من خلال القيام بأفعال تتوافق مع تلك المعتقدات. يجب أن تتصرف كما لو أنك تؤمن بأنك تمتلك بالفعل القدرات والكفاءات التي تريدها. يجب أن تتصرف كشخص إيجابي، متفائل، ومرح مع الآخرين. يجب أن تتصرف كما لو كان نجاحك مضمونًا. يجب أن تتصرف كما لو أنك تملك ضمانًا سريًا للنجاح، ولا أحد سواك يعلم بشأنه.

عليك أن تدرك أنك تطور، وتشكل، وتتحكم في ارتقاء شخصيتك من خلال كل ما تقوم به وتقوله يوميًا.

وحيث إنك تصبح ما تفكر فيه، يجب عليك أن تقول وتفعل فقط ما يتفق مع مُثلك الذاتية، ومع الشخص الذي تطمح في أن تصبح عليه، ومع مُثلك المستقبلية بعيدة الأمد. يجب أن تفكر وتتحدث عن الصفات والسلوكيات التي تقربك من أن تصبح الشخص الذي تريد أن تكون عليه، ومن تحقيق الأهداف التي تريد تحقيقها.

اتخذ قرارًا

اتخذ قرارًا اليوم بتحدي أي معتقدات مقيدة للذات ورفضها، والتي قد تعرقلك. انظر داخل نفسك وتحقق من مجالات حياتك حيث يراودك شك في قدراتك أو مواهبك. يمكنك أن تسأل أصدقاءك وأفراد أسرتك عما إذا كانوا يرون أي معتقدات سلبية لديك. في الأغلب، سيكونون على اطلاع بالمعتقدات المقيدة للذات التي تمتلكها ولا تدركها. في جميع الحالات، بمجرد أن تحدد هذه المعتقدات السلبية، اسأل نفسك، ماذا لو كان *العكس صحيحًا*؟

ماذا لو كنت تمتلك القدرة على أن تصبح ناجحًا بشكل استثنائي في مجال ما حيث ترتاب حاليًا في قدراتك؟ ماذا لو تمت برمجتك منذ الطفولة بقدرات عبقرية في هذا المجال؟ على سبيل المثال: ماذا لو كانت بداخلك الآن القدرة على كسب الأموال التي قد ترغب فيها يومًا والاحتفاظ بها على مدار حياتك؟ ماذا لو كنت تمتلك "اللمسة السحرية" فيما يتعلق بالمال؟

إذا اعتقدت دون ريب أن هذه الأفكار صحيحة، ما الذي ستفعله بشكل مختلف عما تفعله اليوم؟

حافظ على تناسق أقوالك وأفعالك

إن معتقداتك تتجلى دائمًا في أقوالك وأفعالك. احرص على أن يكون كل ما تقوله وتفعله من الآن فصاعدًا متناسقًا مع المعتقدات التي تريد أن تمتلكها ومع الشخص الذي ترغب في أن تصبح عليه. في الوقت المناسب، سوف تستبدل المزيد والمزيد من المعتقدات المقيدة لذاتك بمعتقدات محسنة للحياة. مع مرور الوقت، سوف تعيد برمجة نفسك بالكامل على النجاح. عندما يحدث هذا، ستندهش أنت وكل من حولك من التحول الذي سيحدث في حياتك الخارجية.

حلّل معتقداتك

١. "تصرف كما لو!" إذا كنت واحدًا من أكثر الأشخاص كفاءة واحترامًا في مجالك، كيف ستفكر، وتتصرف، وتشعر بشكل مختلف عما تفعل اليوم؟

٢. تخيل أنك تمتلك "لمسة سحرية" مع النقود. إذا كنت مديرًا ماليًا في غاية الكفاءة، كيف ستتعامل مع أمورك المالية؟

٣. حدد المعتقدات المقيدة للذات التي ربما تقيدك. كيف ستتصرف لو كانت جميعها غير صحيحة؟

٤. اختر المعتقد الذي ترغب بشدة أن تمتلكه بداخلك. تظاهر أنك بالفعل تؤمن بأن هذا المعتقد حقيقي.

٥. انظر إلى أصعب موقف تتعامل معه الآن. ما الدروس القيمة التي يحتويها ومن الممكن أن تساعدك في أن تصبح أفضل في المستقبل؟

٦. ما الذي ستفعله بطريقة مختلفة إذا آمنت بأنه مقدر لك أن تحقق نجاحًا كبيرًا في الحياة؟

٧. من أيضًا في حياتك تستطيع التأثير عليه من خلال إخباره كم هو جيد، وكم تعتقد أنه سيصبح ناجحًا؟

٥

اصنع مستقبلك بنفسك

سوف تصبح بنفس صِغر رغبتك المسيطِرة؛ بنفس عظمة طموحك المهيمن.

جيمس آلين

في أكثر من ثلاثة آلاف وثلاثمائة دراسة عن القادة تم إجراؤها على مدار سنين طويلة، هناك خاصية مميزة وبارزة، خاصية واحدة مشتركة يمتلكها القادة العظماء. إنها خاصية *الرؤية*. القادة لديهم رؤية. أما الأشخاص الآخرون فلا يمتلكونها.

لقد ذكرت من قبل أنه لعل أهم اكتشاف في تاريخ البشرية هو أنك تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت. إذن ما الشيء الذي يفكر فيه القادة معظم الوقت؟ الإجابة هي أن *القادة يفكرون في المستقبل*، وإلى أين هم ذاهبون؟ وماذا يجب عليهم فعله للوصول إلى هناك؟

على الجانب الآخر، يفكر غير القادة في الحاضر وملذات ومشاكل اللحظة الراهنة. إنهم يفكرون ويقلقون بشأن الماضي وما حدث سابقًا ولا يمكن تغييره.

فكر في المستقبل

نحن نسمي هذه الخاصية المتعلقة بالقيادة "التوجه المستقبلي". يفكر القادة في المستقبل وما يرغبون في إنجازه وما يريدون الوصول إليه لاحقًا. يفكر القادة فيما يريدونه وما يمكنهم فعله لتحقيقه. الخبر الجيد هو أنه عندما تبدأ أنت أيضًا في التفكير في مستقبلك، فإنك تبدأ في التفكير مثل القائد، وسوف تحصل على نتائج مماثلة لتلك التي يحصل عليها القادة في وقت قريب.

لقد استنتج دكتور إدوارد بانفيلد من جامعة هارفارد، بعد ما يزيد على خمسين عامًا من الأبحاث، أن "المنظور بعيد الأمد" هو أهم محدد للنجاح المالي والشخصي في الحياة. لقد قام بانفيلد بتعريف المنظور بعيد الأمد على أنه "القدرة على الإبحار بالتفكير لأعوام عديدة في المستقبل مع اتخاذ القرارات في الحاضر".

تعد هذه واحدة من أهم الاكتشافات التي تم الوصول إليها. فقط فكر في هذا! كلما ابتعدت بتفكيرك في المستقبل، اتخذت قرارات أفضل في الوقت الحاضر لكي تضمن أن يصبح ذلك المستقبل واقعًا.

ابتكر خيالًا لخمس سنوات

في التخطيط الشخصي الإستراتيجي، يجب أن تبدأ بإلقاء نظرة بعيدة الأمد على حياتك. يجب أن تبدأ بممارسة *إضفاء المثالية* على كل ما تقوم به. في عملية إضفاء المثالية، تقوم بخلق خيال لخمس سنوات لنفسك، وتبدأ في أن تفكر كيف ستبدو حياتك بعد خمس سنوات إذا كانت مثالية في جميع الجوانب.

تخيل حياة بلا قيود

عن طريق دمج المثالية والتوجه المستقبلي، فأنت تقوم بإلغاء أو إبطال مفعول عملية تقييد الذات. تخيل أنه في الوقت الحالي لا توجد أمامك أي

قيود. تخيل أن لديك كل الوقت، والمواهب، والقدرات التي قد تحتاجها يومًا لكي تحقق أي هدف تحدده لنفسك. لا يهم موقعك في الحياة الآن، تخيل أن لديك كل الأصدقاء، والمعارف، والعلاقات التي تحتاجها لكي تفتح جميع الأبواب، وتحقق كل شيء تريده فعلًا. تخيل أنه لا توجد أي قيود من أي نوع على ما يمكن أن تكونه، أو تمتلكه، أو تفعله في السعي وراء الأهداف ذات الأهمية الحقيقية بالنسبة لك.

تدرب على التفكير المشرق

لقد توصل تشارلز جارفيلد في أبحاثه عن "أصحاب الأداء المرتفع" إلى اكتشاف مثير للاهتمام. لقد قام بتحليل رجال وسيدات ممن حققوا نتائج عادية في عملهم لسنوات عديدة، لكن استطاعوا فجأة تحقيق نجاح باهر وإنجازات عظيمة. لقد وجد أنه عند "نقطة الانطلاق،" بدأ كل واحد منهم بالانخراط في ما يسميه "التفكير المشرق".

في التفكير المشرق، تتخيل أن كل الأشياء ممكنة، تمامًا مثلما تنظر إلى السماء الزرقاء الصافية التي لا يحدها شيء. تنتقل بخيالك عدة سنوات للأمام، وتتخيل أن حياتك مثالية من جميع الجوانب. ثم تلقي نظرة إلى الوراء على مكانتك اليوم، وتسأل نفسك هذا السؤال: ماذا كان يجب أن يحدث لي لكي أوجد مستقبلي المثالي؟

ثم تعود مرة أخرى إلى مكانتك في الوقت الحاضر داخل عقلك، وتسأل: "ماذا يجب أن يحدث لي بدءًا من هذه اللحظة؛ لكي أحقق جميع أهدافي في وقت ما في المستقبل؟"

ارفض المساومة على أحلامك

عندما تمارس إضفاء المثالية والتوجه المستقبلي فإنك لا تقدم أي تنازلات بشأن أحلامك ورؤيتك لنفسك ولمستقبلك. ولا تقبل بأهداف أصغر أو نجاح جزئي. بل على العكس، أنت تحلم أحلامًا كبيرة، وتقفز للأمام بذهنك وتتخيل كما لو أنك واحد من أكثر الناس قوة في هذا الكون. أنت تخلق مستقبلك المثالي. وتقرر ما ترغب فيه حقًا قبل أن تعود للوقت الحاضر، وتتعامل مع المتاح أمامك في الوضع الحالي.

ابدأ *بعملك ومهنتك*. تخيل أن حياتك العملية أصبحت مثالية بعد خمس سنوات من الآن. أجب عن الأسئلة التالية:

١. كيف سيكون وضعي في العمل؟

٢. ماذا سأفعل؟

٣. أين سأفعله؟

٤. مع من سأعمل؟ ما درجة المسئولية التي سأحظى بها؟

٥. ما المهارات والقدرات التي سأمتلكها؟

٦. ما نوعية الأهداف التي سأعمل على أنجازها؟

٧. ما الوضع أو المكانة التي سأحظى بها في مجالي؟

تدرب على التفكير غير المحدود

عندما تجيب عن هذه الأسئلة، تخيل أنه لا توجد أي حدود أمامك. تخيل أن كل شيء متاح أمامك. لقد قال بيتر دراكر ذات مرة: "*نحن نبالغ بشدة في تقدير ما يمكننا إنجازه في عام واحد. لكننا نقلل بشدة من تقدير ما يمكننا إنجازه في خمس سنوات*". لا تدع هذا يحدث معك. لا تستخف بإمكانياتك.

الآن، تخيل حياتك المالية المثالية بعد خمس سنوات من الآن. إذا كانت حياتك المالية مثالية، فماذا ستكون إجاباتك على الأسئلة التالية؟

١. كم سأكسب؟
٢. ما نمط الحياة الذي سأحظى به؟
٣. كيف سيكون المنزل الذي سأعيش فيه؟
٤. ما نوع السيارة التي سأقودها؟
٥. ما الرفاهيات المادية التي سأوفرها لنفسي ولأسرتي؟
٦. كم سيكون رصيدي في البنك؟
٧. كم سأدخر وأستثمر كل شهر وكل عام؟
٨. كم ستكون قيمتي عندما أتقاعد؟

تخيل أنك تمتلك سجلًا سحريًا. يمكنك أن تكتب فيه كل ما تريده. يمكنك أن تمحو أي شيء حدث في الماضي، وتخلق الصورة التي تريدها لمستقبلك. يمكنك أن تنظفه كليًا في أي وقت، وتبدأ من جديد. لا توجد أمامك أي حدود.

تخيل حياتك الأسرية المثالية

تخيل حياتك *الأسرية* و*علاقاتك* المثالية بعد خمس سنوات في المستقبل، وأجب عن الأسئلة التالية:

١. كيف ستبدو حياتك الأسرية؟
٢. مع من ستكون؟ ومن الذي ستتخلى عن علاقتك به؟
٣. أين وكيف ستعيش؟
٤. ما نوع المنزل الذي ستمتلكه؟

٥. ما نوع العلاقات التي ستحظى بها مع أهم الأشخاص في حياتك بعد خمس سنوات من الآن لو كانت جميع الأمور مثالية من جميع الجوانب؟

عندما تتخيل مستقبلك المثالي، يكون السؤال الوحيد الذي تطرحه هو: "كيف؟". هذا هو الأقوى من بين جميع الأسئلة. إن طرح سؤال الكيفية يحفز إبداعك ويثير الأفكار لمساعدتك في بلوغ أهدافك. يتساءل غير الناجحين دائمًا عما إذا كان الهدف ممكنًا أم لا. أما أصحاب الإنجازات، على الجانب الآخر، يتساءلون فقط "كيف؟" ثم يعملون جاهدين لكي يجدوا الطرق التي تحول رؤياهم وأهدافهم إلى واقع.

تخيل صحتك ولياقتك المثالية

أعد النظر في مستويات الصحة واللياقة لديك في كل مجال. إذا أصبحت نموذجًا مثاليًا للياقة البدنية بعد خمس سنوات من الآن، ماذا ستكون إجاباتك على الأسئلة التالية؟

١. كيف ستبدو؟ وبماذا ستشعر؟
٢. كم سيكون وزنك المثالي؟
٣. ما قدر التمرينات التي ستقوم بها أسبوعيًا؟
٤. ماذا سيكون المستوى العام لصحتك؟
٥. ما التغييرات التي يجب أن تبدأ بها اليوم في نظامك الغذائي، وتمريناتك الروتينية، وعاداتك الصحية؛ لكي تتمتع بصحة بدنية ممتازة في المستقبل؟

تخيل مشاركتك الاجتماعية والمجتمعية

الآن، تخيل أنك بعد خمس سنوات من الآن، أصبحت شخصًا ذا أهمية وتأثير، شخصًا "صاحب دور" في مجتمعك، شخصًا يقدم إسهامات

مهمة للعالم من حوله، ويصنع فرقًا في حياته وفي حياة الآخرين. إذا كانت مكانتك ومشاركاتك الاجتماعية والمجتمعية مثالية، فكيف ستجيب على هذه الأسئلة؟

١. ما الذي ستقوم به؟
٢. ما المنظمات التي ستعمل معها أو تساهم فيها؟
٣. ما القضايا التي ستؤمن بها وتدعمها بشدة؟ وكيف ستشارك بشكل أكبر في تلك المجالات؟

فقط افعلها!

إن الاختلاف الأساسي بين أصحاب الإنجازات الكبيرة وأصحاب الإنجازات الصغيرة هو "التوجه العملي". إن من يحققون إنجازات هائلة في الحياة يكونون أصحاب توجه عملي. إنهم يتحركون طوال الوقت. يكونون دائمًا مشغولين. إذا كانت لديهم فكرة ما يتصرفون حيالها على الفور.

على الجانب الآخر، أصحاب الإنجازات القليلة والآخرون الذين لا يحققون أي إنجازات لديهم الكثير من النوايا الحسنة، لكن دائمًا يكون لديهم عذر لعدم القيام بأي تصرف اليوم. وكما يُقال "الطريق إلى الجحيم مرصوف بالنوايا الحسنة".

افحص نفسك من ناحية مخزونك الشخصي للمهارات، والمعرفة، والموهبة، والتعليم، والقدرة. إذا كنت قد ارتقيت إلى أعلى مستوى متاح لك (ولم تكن هناك أي حدود فعليًا) بعد خمس سنوات من الآن، أجب عن الأسئلة التالية:

١. ما المعرفة والمهارات الإضافية التي ستكتسبها؟

٢. في أي مجالات سيعرفك الناس على أنك شخص فائق التميز فيما تفعله؟

٣. ما الذي ستقوم به يوميًا لكي تطور المعرفة والمهارات التي تحتاجها؛ لكي تصبح واحدًا من أصحاب الأداء المتميز في مجالك في المستقبل؟

بمجرد أن تجيب عن هذه الأسئلة، يكون السؤال التالي هو: كيف؟ كيف ستصل إلى المهارات والخبرات التي تحتاجها؛ لكي تقود مجالك في الأعوام المقبلة؟

صمم تقويمًا مثاليًا

قرر كيف تريد أن تعيش نمط الحياة المثالي، يومًا تلو الآخر. صمم تقويمًا مثاليًا من ١ يناير حتى ٣١ ديسمبر:

١. ماذا سترغب أن تفعل في عطلة نهاية الأسبوع والإجازات؟

٢. ما قدر الوقت الذي سوف تقتطعه لنفسك كل أسبوع، وشهر، وسنة؟

٣. إلى أين ستذهب؟

٤. كيف ستنظم عامك إذا لم تكن أمامك أي قيود، ولديك سيطرة كاملة على الزمن؟

الرؤية المثيرة للمستقبل تبقيك على الطريق الصحيح. فإذا كانت تنقصك الرؤية المثيرة عن مستقبلك، فسوف تجنح من الداخل من ناحية فقدان التحفيز والحماسة في كل ما تقوم به. ونقيض هذا هو أنه مع وجود رؤية مثيرة عن المستقبل ستكون محفزًا باستمرار للقيام بالتصرفات اللازمة التي تحول رؤيتك المثالية إلى واقع.

اخلق مستقبلك المثالي

تذكر أن "السعادة هي الإعمال التدريجي لمثل له قيمة". عندما تكون لديك أهداف ومُثل واضحة ومثيرة ستشعر بسعادة أكثر عن نفسك وعن عالمك. ستكون أكثر إيجابية وتفاؤلًا. سوف تشعر بالتحفيز الداخلي للنهوض والاتجاه للعمل كل صباح؛ لأن كل خطوة تتخذها ستحركك باتجاه شيء مهم بالنسبة لك.

اعقد العزم على أن تفكر في مستقبلك المثالي لمعظم الوقت. عليك أن تتذكر: أن أفضل أيام حياتك تنتظرك. إن أسعد اللحظات التي ستختبرها لم تأت بعد. إن أكبر دخل ستحصل عليه سوف يصبح حقيقة خلال الشهور والأعوام المقبلة. سيكون المستقبل أفضل من أي شيء قد يكون حدث لك في الماضي. لا توجد حدود.

كلما أصبحت أكثر وضوحًا بشأن مستقبلك بعيد الأمد جذبت الأشخاص والظروف بشكل أسرع إلى حياتك لكي يساعدوك في جعل هذا المستقبل حقيقة. وكلما كان لديك وضوح أكبر عن شخصيتك الحقيقية وما تريده فعلًا حققته بشكل أسرع في جميع مجالات حياتك.

اصنع مستقبلك بنفسك

١. تخيل أن هناك حلًا لكل مشكلة، وطريقة تتغلب بها على كل القيود، ولا حدود تمنعك من تحقيق أي هدف تحدده لنفسك. ما الذي ستفعله بشكل مختلف؟

٢. مارس "تفكير العودة من المستقبل". اذهب خمس سنوات إلى الأمام ثم انظر إلى الوقت الحاضر. ماذا كان يجب أن يحدث؛ لكي يصبح عالمك مثاليًا؟

٣. تخيل أن حياتك المالية مثالية في كل شيء. كم ستكسب؟ ماذا ستكون قيمتك؟ ما الخطوات التي قد تتخذها بدءًا من اليوم؛ لكي تجعل هذه الأهداف واقعًا؟

٤. تخيل أن حياتك الأسرية والشخصية مثالية. كيف ستبدو؟ ما الذي يجب أن تفعله بشكل أكثر، أو أقل، بدءًا من اليوم؟

٥. خطّط لتقويمك المثالي. صمم السنة من يناير إلى ديسمبر وكأنك لا تواجه أي قيود. ماذا ستغير بدءًا من اليوم؟

٦. تخيل أن مستويات صحتك ولياقتك مثالية من جميع الجوانب. ماذا يمكن أن تفعل بدءًا من اليوم لكي تجعل رؤيتك عن نفسك حقيقية؟

٧. ما التصرف الذي ستقوم به في الحال نتيجة لإجاباتك عن الأسئلة السابقة؟

٦

حدد أهدافك الحقيقية

عليك أن تدرك ما تريده فعلًا. فهذا يمنعك من مطاردة الفراشات، ويجعلك تعمل في التنقيب بحثًا عن الذهب.

ويليام مولتون مارسدن

على الأرجح ليس هناك مجال في الحياة يكون فيه الانضباط الذاتي أهم شيء أكثر من مجال تحديد الأهداف والعمل على تحقيقها كل يوم.

لقد عرفنا على مدار القرون أن جميع أفعال الإنسان *هادفة*. يحقق البشر أهدافهم بشكل تلقائي، طالما قد حددوها لأنفسهم في المقام الأول. بمجرد أن تصبح واضحًا بشأن ما تريده، ثم تضبط نفسك على فعل المزيد من الأمور التي تقربك من هذا الهدف، يكون نجاحك النهائي مضمونًا بالفعل.

إليك السؤال: إذا كان تحقيق الأهداف تلقائيًا وجزء لا يتجزأ من نظامك الخاص، فلماذا يملك القليل فقط من الناس أهدافًا؟ كما ذكرت في الفصل ١، أحد الأسباب الرئيسية وراء عدم تحديد الناس لأهدافهم هو أنهم لا يعرفون كيفية القيام بذلك. هذا هو ما سنتناول بحثه في الصفحات المقبلة.

سبعة مفاتيح لتحديد الأهداف

هناك سبعة مفاتيح لتحديد الأهداف. إنها مبادئ عامة تنطبق على جميع الأهداف تقريبًا. عندما تجد شخصًا لا يحقق أهدافه، يكون السبب وراء ذلك هو وجود خلل في أحد هذه المجالات السبعة الرئيسية.

المفتاح الأول هو أن *الأهداف يجب أن تكون واضحة، ومحددة، ومفصلة، ومكتوبة*. لا يمكن أن يكون الهدف مبهمًا أو عامًا، مثل: أن تكون سعيدًا، أو أن تجني المزيد من المال. يجب أن يكون الهدف محددًا، وواقعيًا، وملموسًا، وتستطيع أن تتصوره وتتخيله بوضوح داخل عقلك.

المفتاح الثاني لتحديد الأهداف هو أن *الأهداف يجب أن تكون قابلة للقياس وموضوعية*. يجب أن تكون قابلة لتحليل طرف ثالث وتقييمه. إن "جني المزيد من المال" ليس هدفًا. إنه مجرد أمنية أو خيال شائع بين جميع الناس. أما كسب قدر معين من المال خلال فترة زمنية محددة فهو، على الجانب الآخر، هدف حقيقي.

المفتاح الثالث هو أن *الأهداف يجب أن تكون مقيدة بوقت*، من خلال الجداول الزمنية، والمواعيد النهائية، والمواعيد شبه النهائية. في الواقع، ليس هناك أهداف غير واقعية ولكن هناك مواعيد نهائية غير واقعية. حالما تضع جدولًا زمنيًا واضحًا وموعدًا نهائيًا لهدفك ستعمل على تحقيق هدفك في الوقت الذي حددته. إذا لم تحقق هدفك في هذا الموعد النهائي عليك أن تحدد موعدًا غيره -وموعدًا آخر غيره، عند الضرورة- وتعمل على تحقيق ذلك إلى أن تنجح في النهاية.

في مختلف أنحاء العالم يسافر ملايين الأشخاص جوًا كل عام. وتقطع آلاف الطائرات التي تحمل مئات الآلاف من الأشخاص العالم كل يوم جيئة وذهابًا، وتهبط في كل مدينة وبلدة تقريبًا. إن السفر الجوي يعد صناعة بمليارات الدولارات تؤثر علينا جميعًا.

إن نجاح صناعة السفر الجوي، والوصول الناجح لكل مسافر، هو نتيجة لتحديد الأهداف المنظم، والمحوسب، والأوتوماتيكي، والقومي.

عندما تقوم برحلة، يكون في ذهنك مدينة أو هدف معين. أنت تقرر متى تريد أن تذهب؟ وكم تستغرق الرحلة؟ وأنت تحدد المسافة إلى المطار والوقت اللازم لفحص أوراقك. وتحسب الوقت اللازم للوصول إلى مقصدك، ثم الوقت الذي ستستغرقه لكي تصل إلى المكان الذي ستذهب إليه بمجرد أن تنزل من الطائرة. وتضع جدولًا زمنيًا لكل خطوة ستقوم بها في رحلتك.

يقوم مئات الملايين من الأشخاص بذلك كل عام. إنهم يسافرون بنجاح من مكانهم إلى الجهة التي يقصدونها بدقة وانضباط مذهل. هذا هو تحديد الأهداف على مستوى جماعي. وسوف تنجح نفس الطريقة معك على المستوى الشخصي.

المفتاح الرابع لتحديد الأهداف هو أن *أهدافك يجب أن تشكل تحديًا*. يجب أن تجعلك تبذل مجهودًا قويًا بعض الشيء. يجب أن تكون أبعد من أي شيء أنجزته في الماضي. يجب أن تحتوي أهدافك على احتمالية نجاح تقارب ٥٠ بالمائة. هذا يجعل عملية الاجتهاد لتحقيق الأهداف مرهقة بعض الشيء، لكن إجبار نفسك على بذل مجهود قوي يُبرز العديد من أفضل صفاتك.

المفتاح الخامس هو أن *أهدافك يجب أن تكون متوافقة مع قيمك ومنسجمة مع بعضها البعض*. لا يمكن أن يكون لديك أهداف تتعارض مع بعضها البعض. لقد قابلت أشخاصًا يريدون أن يصبحوا ناجحين في مجال الأعمال، لكنهم يريدون أيضًا أن يلعبوا الجولف كل يوم بعد الظهر. من الواضح أن إدراك هذين الهدفين في الوقت نفسه ليس بالأمر الممكن.

المفتاح السادس هو أن *أهدافك يجب أن تكون متوازنة* بين مهنتك أو عملك، وحياتك المالية، وعائلتك، وصحتك، وحياتك الروحانية، ومشاركتك المجتمعية. مثلما يجب أن تكون العجلة متوازنة لكي تدور بسلاسة، يجب أن تكون حياتك متوازنة بالأهداف في كل مجال لكي تصبح سعيدًا وراضيًا.

المفتاح السابع هو أنك يجب *أن يكون لديك غاية رئيسية واضحة* لحياتك. يجب أن يكون لديك هدف واحد والذي إذا حققته سيساعدك على تحسين حياتك أكثر من أي هدف آخر.

تبدأ حياتك في أن تصبح عظيمة فقط عندما تحدد غاية رئيسية واضحة، وتركز كل طاقاتك على تحقيق أو إدراك ذلك الهدف. من المثير للدهشة، أنك ستجد نفسك تحقق الكثير من أهدافك الأخرى الأصغر خلال تحركك باتجاه تحقيق هدفك الرئيسي. لكن يجب أن يكون لديك غاية رئيسية واضحة في حياتك. بالإضافة إلى المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف، يجب أن يكون لديك أيضًا طريقة لتحديد وتحقيق الأهداف والتي تستطيع تطبيقها على أي هدف لبقية حياتك.

اثنتا عشرة خطوة لتحديد وتحقيق أي هدف

إليك منهجية تحديد الأهداف المكونة من اثنتي عشرة خطوة التي قمت بتدريسها لأكثر من مليون شخص. إنها تشبه وصفة لتحضير طبق ما في المطبخ. تتكون من اثني عشر مكونًا. يمكنك أن تنوع في هذه المكونات لكي تخلق نوع الأهداف والحياة التي ترغب فيها، وفقًا لوضعك واحتياجاتك الخاصة. يتبع الأشخاص الناجحون السعداء مبادئهم طوال الوقت، سواء كانوا على وعي بها أو لا. عندما تقابل شخصًا لا يحقق أي إنجازات، فاعلم أن أحد هذه المكونات غير موجود أو غير كافٍ.

١. يجب أن تكون لديك رغبة: ما الذي تريده حقًا؟

الخطوة الأولى في تحديد الأهداف هي وجود *الرغبة*. يجب أن يكون لديك رغبة شديدة ومشتعلة في هدفك الخاص. يجب أن تكون هذه الرغبة شخصية، شيء تريده لنفسك. لا يمكنك أبدًا أن ترغب في أهداف لشخص آخر، ولا يمكنك كذلك أن تتحمس لهدف يريده شخص آخر لك.

السؤال الكبير الذي يجب أن تسأله وتجيب عنه هو: *ما الذي أرغب حقًا في أن أفعله في حياتي؟* ما الذي تريده فعلًا لنفسك في أعماق قلبك؟ ما الذي ستشعر بالإثارة والحماسة لتحقيقه على المستوى الشخصي؟ لو كان بإمكانك تحقيق هدف واحد فقط في العالم، وتم إعطاؤك الضمان بالنجاح في ذلك الهدف، ماذا سيكون هذا الهدف؟ إن شدة الرغبة الشخصية بداخلك ستحدد قدر الطاقة والعزيمة التي ستضعها وراء أي هدف تحدده لنفسك. ما الذي تريده حقًا، وإلى أي مدى تريده بشدة؟

٢. عليك أن تؤمن أن هدفك يمكن تحقيقه

الخطوة الثانية في تحديد الأهداف هي أن تؤمن أو تكون لديك قناعة. يجب أن تؤمن تمامًا، في أعماق قلبك أنك تستحق الهدف، وأنك قادر على بلوغه. إن الإيمان هو الحافز الذي ينشط جميع قواك الذهنية والجسدية. على المستوى الروحاني، نحن نشير إلى الإيمان على أنه العقيدة. جميع الأشخاص من أصحاب الإنجازات العظيمة، في جميع المجالات، هم رجال ونساء أصحاب عقيدة وقناعة هائلة. إنهم يؤمنون بشدة بقدرتهم على أنجاز الأهداف التي حددوها لأنفسهم.

الأمر الرائع هو أنك عندما تحدد هدفًا واضحًا لنفسك -شيء تريده فعلًا- وتبدأ في العمل على تحقيقه يومًا بعد يوم فإنك تقوي رغبتك، وتعمق درجة إيمانك. إن كل خطوة للأمام تعمق درجة قناعتك بأنه من الممكن أن تحقق هذا الهدف. وهذا هو معنى عبارة: "إن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة".

إن درجة ثقتك في قدرتك الجوهرية على النجاح هي المحدد الرئيسي لعزيمتك ومثابرتك؛ لذلك فإنه من الضروري أن تجعل أهدافك قابلة للتصديق والتحقيق، خصوصًا في البداية.

على سبيل المثال، لا يمكنك أن تحدد هدف التحول من الفقر إلى الاستقلال المالي خلال عام واحد. إن هذا النوع من الأهداف يسبب الهزيمة الذاتية لأنه يفوق قدراتك بمراحل. يجب أن تحدد هدفًا يسهل الوصول إليه، ثم تحدد هدفًا آخر بعده وهكذا. من خلال تحقيق الأهداف الصغيرة، واحدًا في كل مرة، فأنت تقوم ببناء ثقتك بنفسك. تقوم بتطوير قوة دافعة للأمام. وتصل في نهاية الأمر إلى النقطة التي تصبح فيها مقتنعًا أنه لا يوجد أي هدف لا تستطيع بلوغه إذا كنت واضحًا بشأنه ومستعدًا للعمل على تحقيقه بالوقت والجهد الكافيين. لكن عند تحديد الأهداف يجب عليك ألا تتعجل.

٣. قم بتدوين هدفك

الخطوة الثالثة لتحقيق الأهداف هي أن تكتب *هدفك*. إن الهدف غير المكتوب ليس هدفًا على الإطلاق. إن جميع من ينجح ناجحًا باهرًا يعمل وفقًا لأهداف وخطط واضحة، ومكتوبة، ومحددة، ومفصلة يتم مراجعتها بانتظام، كل يوم أحيانًا. أنا أنصح بشكل شخصي أن تقوم بكتابة أهدافك وإعادة كتابتها كل يوم، يومًا بعد يوم، وأسبوعًا بعد أسبوع، وشهرًا بعد شهر. هذا يقوم ببرمجتها عميقًا داخل عقلك الباطن؛ حيث تكتسب حياة وقوة خاصة بها.

اسأل نفسك باستمرار: "كيف سأقيس النجاح في تحقيق هذا الهدف؟ ما المعايير التي سأضعها لنفسي؟ ما المؤشرات وسجلات النتائج التي يمكن أن أستخدمها لقياس تقدمي؟".

٤. حدد نقطة البداية

الخطوة الرابعة هي أن *تحلل نقطة البداية* في بلوغ هدفك أو أهدافك الرئيسية. أين أنت الآن؟ عندما ترغب في أن تفقد الوزن، فإن أول ما

تقوم به هو أن تقيس وزنك؛ لكي تحدد مرجعيتك أو وزنك الحالي. عندما تريد أن تحقق مستوى معينًا من القيمة المالية، فإنك تقوم بإعداد بيان مالي لنفسك، وتحدد ما قيمتك المالية اليوم.

عندما تقيِّم وضعك من خلال تحليل نقطة البداية، يجب أن تكون صادقًا مع نفسك. هذا يمكنك من تحديد أهداف قابلة للتصديق والتحقيق بدلًا من تحديد أهداف ربما تكون بعيدة المنال ومحبطة.

٥. حدد لماذا تريده

الخطوة الخامسة هي أن تحدد *لماذا* تريد هذا الهدف في المقام الأول؟ اكتب قائمة بكل الطرق التي ستتمتع بها شخصيًا من تحقيق هذا الهدف. كلما كانت لديك أسباب أكثر للرغبة في تحقيق هذا الهدف زادت شدة رغبتك. إن الأسباب هي الوقود لفرن الإنجاز.

إذا كان لديك سبب أو اثنان لبلوغ هدف ما، سيكون لديك قدر ضئيل من التحفيز. لكن إذا كان لديك أربعون أو خمسون سببًا لتحقيق هدف معين، فستكون في غاية التحفيز والتصميم على النجاح لدرجة أنه لن يقف في طريقك أي شيء أو أي شخص.

لقد كان لدي أصدقاء قرروا أنهم يريدون جني المزيد من الأموال وتحقيق الاستقلال المالي. ثم قاموا بعدها بكتابة قوائم لمئات من الأشياء التي سيفعلونها بالأموال التي سيكسبونها ويدخرونها. هؤلاء الأشخاص، كلٍ في مجاله، حققوا نجاحًا استثنائيًا أسرع بكثير من المتوقع لأنه كانت لديهم أسباب عديدة لتحقيق أهدافهم. كلما استطعت التفكير في أسباب أكثر، اشتدت رغبتك وزاد تعمق إيمانك وقناعتك بأن هدفك سهل المنال.

٦. ضع موعدًا نهائيًا

الخطوة السادسة هي أن تضع موعدًا *نهائيًا* لتحقيق هدفك. الموعد النهائي هو "أفضل تخمين" للموعد الذي ستبلغ فيه هدفك. إنه يشبه التصويب على هدف ما. قد تصيب نقطة الهدف الرئيسية، أو تصيب أي جانب من الجوانب. سوف تحقق نصف الأهداف التي حددتها لنفسك قبل الموعد النهائي، وعلى الأرجح ستحقق النصف الآخر بعد الموعد النهائي. لكن يجب أن يكون لديك موعد نهائي، تمامًا مثل وقت المغادرة المقرر لرحلة طيران، سواء رحلت في اللحظة المقررة المدونة في بطاقة الصعود الخاصة بك أم لا.

إذا كان هدفك كبير بما يكفي، قم بتقسيم الموعد النهائي إلى مواعيد شبه نهائية. من الممكن أن يكون هذا مفيدًا جدًا. لقد عملت مؤخرًا مع شركة قامت بتعيين شاب حاصل على ماجستير إدارة الأعمال في قسم المبيعات. لقد أخذ هذا الشاب دروسًا في التحليل والتخطيط المالي؛ لذا كتب أهدافه الخاصة بالمبيعات للعام، والشهر، والأسبوع، وحتى لليوم. وقام بتحليل نشاطاته ومقارنتها مع أهدافه كل يوم، وأحيانًا مرتين في اليوم. وفي خلال ستة أشهر من البدء، أصبح أكثر البائعين نجاحًا في شركته. لقد زادت مبيعاته بثبات وبشكل متوقع شهرًا تلو الآخر.

عندما تقوم بتقسيم أهدافك إلى كميات ونشاطات يومية ولكل ساعة، ستصيبك الدهشة من القدر الذي ستنجزه.

٧. حدد العقبات التي تقف في طريقك

الخطوة السابعة في تحديد الأهداف هي أن تحدد *العقبات* التي تقف بينك وبين هدفك. لماذا لم تبلغ هدفك بعد؟ ما الذي يمنعك؟ ما الذي يؤخرك؟ من بين كل الأمور التي تؤخرك عن بلوغ هدفك، ما أكبر عقبة؟

يمكنك تطبيق قاعدة ٨٠/٢٠ على العقبات والمصاعب التي تمنعك من تحقيق أهدافك. تقول هذه القاعدة: إنه في أغلب الحالات تكون ٨٠ بالمائة من الأسباب التي لا تمكنك من بلوغ هدفك داخلية. إنها بداخلك أنت، وليست في العالم من حولك. فقط ٢٠ بالمائة من العقبات تكون في وضعك الخارجي أو الأشخاص الآخرين.

الأشخاص المتوسطون والعاديون دائمًا ما يلومون الأشخاص والظروف من حولهم على فشلهم في إحراز أي تقدم. لكن الأشخاص المتفوقين دائمًا ما ينظرون بداخل أنفسهم ويسألون: "ما الذي بداخلي ويؤخرني عن التقدم؟"

٨. حدد المعرفة والمهارات الإضافية التي تحتاجها

الخطوة الثامنة هي أن تحدد *المعرفة، والمعلومات، والمهارات الإضافية التي ستحتاجها* لكي تحقق هدفك. تذكر أنه في عصر المعلومات المعرفة هي المادة الخام للنجاح. لكي تحقق شيئًا ما لم تحققه من قبل يجب أن تفعل شيئًا لم تفعله من قبل. يجب أن تصبح شخصًا مختلفًا. لكي تتخطى مستوى إنجازك الحالي يجب أن تكتسب المعرفة والمهارات التي لم تمتلكها مسبقًا.

يجب أن يكون كل هدف جديد مقترنًا بهدف تعليمي. أيًا كان هدفك يجب أن تقرر ماذا يجب عليك أن تتعلم وتحترف لكي تبلغه. عليك أن تسأل نفسك: "ما المهارة التي إذا طورتها وأديتها بشكل متميز سوف تساعدني كثيرًا على تحقيق هدفي؟". مهما كانت إجابتك يجب أن تدونها، وتضع خطة، ثم تعمل على تطوير تلك المهارة كل يوم إلى أن تحترفها. يمكن لهذا القرار منفردًا أن يغير حياتك.

٩. حدد الأشخاص الذين ستحتاج إلى مساعدتهم

الخطوة التاسعة هي أن تحدد *الأشخاص الذين سوف تحتاج لمساعدتهم وتعاونهم* لكي تحقق هدفك. ابدأ بأسرتك، ورئيسك، وزملائك في العمل. فكر في عملائك، ومموليك، والمصرفي الذي تتعامل معه. من الذي ستحتاج إلى مساعدته، وماذا يجب عليك أن تفعل لكي تجعلهم يساعدونك؟ كيف يمكنك أن تكسب تعاونهم من خلال مساعدتهم بطريقة ما؟

إن العلاقات هي كل شيء؛ لكي تحقق أي شيء ذا أهمية سوف تحتاج مساعدة الكثير من الأشخاص. كلما كونت علاقات أفضل وأكثر حققت أهدافك بشكل أسرع، وأصبحت أفضل في جميع جوانب حياتك. من هم الأشخاص المهمون في عملك وحياتك الشخصية؟ من سيصبحون؟ ماذا يمكنك أن تفعل لكي تحظى بمساعدتهم وتعاونهم؟

١٠. ضع خطة، جمِّع فيها كل شيء

الخطوة العاشرة هي أن تضع *خطة* لكي تحقق هدفك. الخطة هي قائمة منظمة للمهام التي سيتوجب عليك إتمامها لكي تنتقل من مكانك الحالي إلى المكان الذي ترغب في الذهاب إليه. إنها تشبه الخطة التي تقوم بإعدادها عند ذهابك في إجازة أو قيامك برحلة. حينها تقوم بكتابة قائمة لكل الأشياء التي يجب أن تأخذها معك وكل الأمور التي يجب عليك القيام بها قبل أن تغادر وبعد أن تصل.

في عملية تحقيق الأهداف، عليك أن تقرر ما الذي تريده تحديدًا وتكتبه. ثم تقوم بتحليل نقطة البداية، وتحدد الأسباب التي تجعلك ترغب في تحقيق هذه الأهداف. وتقوم بتحديد موعد نهائي ومواعيد شبه نهائية. ثم تكتب قائمة بالعقبات التي سيتوجب عليك التغلب عليها والمشاكل التي سيكون عليك حلها. وتحدد المهارات، والمعرفة، والمعلومات التي يجب عليك تعلمها أو اكتسابها لكي تحقق هدفك. وتقرر من هم

الأشخاص الذين ستحتاج إلى مساعدتهم؟ وماذا يجب عليك أن تفعل لكي تحصل على مساعدتهم ودعمهم؟ بعدها تأخذ جميع هذه العناصر وتضعها في خطة عمل.

الخطة هي قائمة بالأنشطة يتم تنظيمها حسب الوقت، والتسلسل، والأهمية. ماذا يجب أن تفعل أولًا؟ وماذا يجب أن تفعل ثانيًا؟ ما الأكثر أهمية، وما الأقل أهمية؟ ما الذي يجب فعله قبل الأشياء الأخرى؟ من بين جميع الأشياء التي يجب عليك فعلها، ما الأنشطة الأكثر أهمية لتحقيق هدفك؟

١١. تصور هدفك باستمرار

الخطوة الحادية عشرة: هي أن تتصور هدفك كل يوم كما لو أنك قد بلغته بالفعل. تصور هدفك بوضوح داخل عقلك. تخيل كيف سيبدو لو أنك أنجزته بالفعل. اشعر بنفس الشعور الذي سينتابك عندما تحقق هدفك. تخيل الفخر، والرضا، والسعادة التي ستشعر بها لو كنت بالفعل الشخص الذي ترغب في أن تكونه، وحققت الهدف الذي ترغب في الاستمتاع به.

كرر هذا التصور جنبًا إلى جنب مع الشعور الذي يصاحبه، مرارًا وتكرارًا على مدار اليوم. في كل مرة تتصور وتشعر بهذا الشعور فإنك تبرمج هدفك أعمق وأعمق داخل عقلك الباطن وعقلك فائق الوعي. في نهاية الأمر، سيصبح هدفك قوة لاشعورية تدفعك وتلهمك ليلًا ونهارًا.

١٢. لا تستسلم أبدًا

أخيرًا، الخطوة الثانية عشر لتحديد الأهداف هي أن تدعم *كل ما تفعله بالمثابرة والعزيمة*. اعقد العزم مقدمًا على أنك لن تستسلم أبدًا. قبل أن تواجه أي عقبات أو مصاعب خذ القرار بأنك ستثابر حتى تصل في النهاية لهدفك.

هذا النوع من الإعداد العقلي، وهو العزم مقدمًا على عدم الاستسلام، قد يقدم لك المزيد من المساعدة أكثر من أي عامل آخر. سوف تواجه العديد من الإخفاقات وخيبة الأمل في طريقك للوصول إلى هدفك. هذا الأمر لا مفر منه، ولا يمكن تجنبه. إنه جزء من التجربة. يجب أن تقرر -مقدمًا- أنه لن يستطيع أي شيء أن يوقفك. بعد ذلك، عندما تواجهك العقبات والمصاعب الحتمية التي تحدث، سوف تكون معدًا نفسيًا. سوف تنهض سريعًا بدلًا من أن تنكسر.

اتخذ إجراءً اليوم

إليك تمرينًا قويًا يقوم بتجميع كل ما في هذا الفصل في عملية بسيطة. أخرج ورقة بيضاء، ثم اكتب في أعلى الصفحة كلمة "أهداف" وتاريخ اليوم.

ثم اكتب قائمة من عشرة أهداف على الأقل تريد أن تحققها خلال الاثني عشر شهرًا المقبلة. اكتب هذه الأهداف بصيغة المضارع، كما لو أنه قد مر عام، وبلغت أهدافك بالفعل. على سبيل المثال: لو كنت تريد أن تصل لوزن معين، تقوم بكتابة "وصل وزني كذا كيلو جرام". إذا كنت تريد أن تكسب قدرًا معينًا من الأموال خلال الاثني عشر شهرًا المقبلة، تقوم بكتابة "أنا أكسب كذا هذا العام".

حالما تكتب أهدافك العشرة، راجع وحلل قائمتك. بعدها اسأل نفسك هذا السؤال: *"ما الهدف في هذه القائمة، الذي إذا حققته، سيكون له أعظم تأثير إيجابي على حياتي؟"*.

تصفح قائمة أهدافك ثم اختر الهدف الذي يجيب عن هذا السؤال. هذا الهدف حينئذ يصبح *غايتك الرئيسية الواضحة* للمستقبل المتوقع. يصبح هذا الهدف هو مبدؤك التنظيمي الأولي. يصبح هذا الهدف

هو ما تكتبه باستخدام عملية تحديد الأهداف المكونة من اثنتي عشرة خطوة.

طبّق العملية المكونة من اثنتي عشرة خطوة

الآن بما أنك قد اخترت هدفًا تريده حقًا، وتؤمن بأنك تستطيع تحقيقه، اكتب هذا الهدف في ورقة منفصلة، وحدد له موعدًا نهائيًا.

حلل وضعك عند البداية، واكتب قائمة للأسباب التي تريد تحقيق هذا الهدف من أجلها.

حدد العقبات التي تقف بينك وبين بلوغ هذا الهدف. حدد المعرفة والمهارات التي سوف تحتاجها لتحقيق هذا الهدف. حدد الأشخاص الذين سوف تحتاج لتعاونهم ومساعدتهم.

ضع خطة لإنجاز هذا الهدف. ثم ابدأ في تفعيل خطتك، وافعل شيئًا كل يوم يقربك باتجاه هدفك.

تصور هدفك باستمرار كما لو أنك قد بلغته بالفعل، واعقد العزم على عدم الاستسلام إلى أن تنجح.

سوف تشعر بالدهشة

عندما تبدأ في ممارسة هذه المبادئ في حياتك، سوف تشعر بالدهشة فعليًا من الأشياء التي سوف تبدأ في إنجازها. سوف تصبح شخصًا أكثر إيجابية، وقوة، وفاعلية. سوف يرتفع تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك، سوف تشعر بأنك فائز كل ساعة خلال اليوم. سوف تختبر إحساسًا رائعًا من التحكم والتوجيه الشخصي. سوف تصبح لديك طاقة وحماسة أكبر؛ ونتيجة لذلك ستحقق المزيد في أسابيع وأشهر قليلة أكثر مما يحققه الشخص العادي في سنوات عديدة.

عندما تصبح محددًا للأهداف مدى الحياة، من خلال الدراسة والممارسة، مـرارًا وتكـرارًا، سوف تبرمج "المهارة الرئيسية للنجاح" في عقلك الباطن. سوف تنضم للأشخاص الأكثر إنجـازًا في مجتمعنا، وتصبح واحدًا من أكثر الأشخاص سعادة ونجاحًا على وجه الأرض.

حدد أهدافك الحقيقية

١. حدد ما الذي ترغبه في الحياة. ما الشيء الذي يمتلكه الآخرون وترغب أنت أيضًا في امتلاكه؟

٢. ما المعتقد الذي إذا امتلكته سيساعدك على بلوغ الأهداف الأكثر أهمية بالنسبة لك؟

٣. ما الهدف الذي إذا حققته سيكون له أعظم تأثير إيجابي على حياتك؟

٤. ما المهارة، التي لو كنت متميزًا فيها تمامًا ستساعدك على تحقيق أهم أهدافك؟

٥. من أهم شخص ستحتاج إلى تعاونه لكي تحقق أهم أهدافك؟

٦. ما أكبر عقبة أو صعوبة تقف بينك وبين هدفك؟

٧. اكتب قائمة الآن بعشرة أهداف تريد أن تحققها في العام القادم، ثم اختر واحدة، واعمل على تحقيقها كل يوم.

٧

حدد غايتك الرئيسية الواضحة

هناك خاصية يجب أن يمتلكها الشخص لكي يفوز، هي وضوح الغاية، وهي معرفة ما يريده المرء، مع وجود رغبة مشتعلة لامتلاكه.

نابليون هيل

لأنك تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت، فإن الغاية الرئيسية الواضحة تعطيك تركيزًا لكل لحظة صحوة. ومثلما قال بيتر دراكر: "في أي وقت تجد شيئًا يتم إنجازه، فإنك تجد شخصًا مهووسًا بمهمة ما".

كلما فكرت في غايتك الرئيسية الواضحة أكثر وفي كيفية تحقيقها، قمت بتفعيل قانون الجاذبية في حياتك. حينها تبدأ في جذب الأشخاص، والفرص، والأفكار، والموارد التي تساعدك في التحرك بشكل أسرع تجاه هدفك، وتحرك هدفك بسرعة أكثر تجاهك.

وعن طريق قانون التوافق، سوف يتوافق عالمك الخارجي للتجارب وينسجم مع عالمك الداخلي للأهداف. وعندما تكون لديك غاية رئيسية واضحة تفكر فيها، وتتحدث عنها، وتعمل عليها طوال الوقت، سوف يعكس عالمك الخارجي ذلك، مثل المرآة.

تقوم أيضًا غايتك الرئيسية الواضحة بتنشيط عقلك الباطن بالنيابة عنك. أي فكرة، أو خطة، أو هدف تحدده بوضوح في عقلك الواعي سوف يتم إدخاله إلى العالم الواقعي فورًا عن طريق عقلك الباطن (وعقلك فائق الوعي كما سنناقش لاحقًا).

نشِّط القشرة الشبكية

كل شخص لديه عضو خاص داخل مخه يسمى "القشرة الشبكية". هذا الجزء الصغير من المخ الذي يشبه الإصبع يعمل بطريقة تشبه طريقة عمل لوحة مفاتيح التوزيع الهاتفي في مبنى مكاتب كبير. تمامًا مثلما يتم استقبال جميع المكالمات الهاتفية عن طريق لوحة التوزيع المركزية، ثم توزيعها إلى المستلم المناسب، فإن جميع المعلومات الواردة إلى حواسك يتم توزيعها عن طريق قشرتك الشبكية إلى الجزء المختص من مخك أو وعيك.

إن قشرتك الشبكية تحتوي على *نظام التفعيل الشبكي*. عندما ترسل رسالة متعلقة بهدف ما إلى قشرتك الشبكية، تبدأ هي في جعلك واعيًا بشدة ومنتبهًا للأشخاص، والمعلومات، والفرص في محيطك التي سوف تساعدك في تحقيق هدفك.

سيارة رياضية حمراء

على سبيل المثال: تخيل أنك قررت أنك تريد سيارة رياضية حمراء. تقوم بكتابة هذا كهدف. وتبدأ في التفكير في سيارة رياضية حمراء وتصورها. هذه العملية ترسل رسالة إلى قشرتك الشبكية بأن السيارة الرياضية الحمراء أصبحت الآن ذات أهمية بالنسبة لك. وعلى الفور، تظهر صورة السيارة الرياضية الحمراء على شاشة رادارك العقلي.

منذ هذه اللحظة فصاعدًا، ستبدأ في ملاحظة السيارات الرياضية الحمراء أينما تذهب. سوف تبدأ في رؤيتها حتى وهي على بعد عدة أحياء. سوف تراها وهي متوقفة في الممرات وصالات العرض. أينما تذهب ستجد عالمك مليئًا بالسيارات الرياضية الحمراء.

إذا قررت أن تشتري دراجة نارية ستبدأ في رؤية الدراجات النارية في كل مكان. إذا قررت أن تذهب في رحلة إلى هاواي، سوف تبدأ في ملاحظة الملصقات، والإعلانات، والكتيبات، وعروض التليفزيون الخاصة التي تتضمن معلومات عن الإجازات في هاواي. إن إرسال أي رسالة بهدف ما إلى قشرتك الشبكية يجعل نظام التفعيل الشبكي يبقيك منتبهًا لكل الطرق المتاحة لتحويل هدفك إلى حقيقة.

حقق الاستقلال المالي

إذا قررت أن تكون مستقلًا ماليًا فسوف تبدأ فجأة في ملاحظة جميع أنواع الفرص والإمكانيات من حولك، والتي تتعلق بتحقيق أهدافك المالية. سوف تبدأ في رؤية قصص في الجرائد وملاحظة كتب عن هذا الموضوع أينما ذهبت. سوف تتلقى معلومات وإغراءات عن طريق البريد. سوف تجد نفسك مشتركًا في أحاديث عن كسب واستثمار المال. سيبدو الأمر كما لو أنك محاط بأفكار ومعلومات قد تفيدك في تحقيق أهدافك المالية.

على الجانب الآخر، إذا لم تقم بإعطاء تعليمات واضحة لقشرتك الشبكية وعقلك الباطن، فسوف تمضي في حياتك وكأنك تقود وسط الضباب. سوف تصبح غير مدرك بصورة عامة لكل هذه الفرص والإمكانيات من حولك. ونادرًا ما ستراها أو تلاحظها.

لقد قالوا: "الانتباه هو مفتاح الحياة". أينما يذهب انتباهك تذهب حياتك أيضًا. عندما تحدد غاية رئيسية واضحة، فإنك تزيد من درجة انتباهك، وتصبح في غاية الحساسية تجاه أي شيء في محيطك قد يساعدك في تحقيق هذا الهدف بشكل أسرع.

غايتك الرئيسية الواضحة

يمكن تعريف غايتك الرئيسية الواضحة على أنها الهدف ذو الأهمية الكبرى بالنسبة لك في اللحظة الراهنة. إنها عادة تكون الهدف الذي سوف يساعدك على تحقيق المزيد من أهدافك الأخرى أكثر من أي شيء آخر يمكنك إنجازه. ويجب أن يتمتع بالخصائص التالية:

١. يجب أن يكون شيئًا *تريده فعلًا* بشكل *شخصي*. يجب أن تكون رغبتك في هذا الهدف شديدة لدرجة أن مجرد فكرة تحقيق غايتك الرئيسية الواضحة تثيرك وتجعلك سعيدًا.

٢. يجب أن يكون *واضحًا ومحددًا*. يجب أن تكون قادرًا على تعريفه بالكلام. يجب أن تكون قادرًا على كتابته بوضوح يسمح لطفل صغير أن يقرأه، ويعرف بالضبط ما الذي تريده، وأن تكون قادرًا على تحديد ما إذا كنت قد حققته أم لا.

٣. يجب أن يكون *قابلًا للقياس*. بدلًا من أن يكون هدفك "أريد أن أجمع ثروة طائلة" يجب أن يكون شيئًا من قبيل "أريد أن أكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار سنويًا بدءًا من (تاريخ محدد)".

٤. يجب أن يكون *قابلًا للتصديق والتحقيق*. لا يمكن أن تكون غايتك الرئيسية الواضحة كبيرة جدًا أو سخيفة جدًا لدرجة تجعل بلوغها مستحيلًا.

٥. يجب أن تتمتع غايتك الرئيسية الواضحة *باحتمالية معقولة للنجاح*، ربما خمسين بالمائة عندما تبدأ. إذا لم يسبق لك تحقيق هدف رئيسي من قبل، فقم بتحديد هدف يتمتع بنسبة ٨٠ أو ٩٠ بالمائة من احتمالية النجاح. اجعل الأمر سهلًا على نفسك، على الأقل في البداية. فيما بعد، يمكنك أن تحدد أهدافًا ضخمة لها احتمالية نجاح أقل، وسوف تظل محفزًا لاتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيقها. لكن في البداية، حدد الأهداف القابلة للتصديق

والتحقيق، والتي تتمتع باحتمالية نجاح مرتفعة؛ لكي تضمن الفوز منذ البداية.

٦. يجب أن تكون غايتك الرئيسية الواضحة *متناغمة مع أهدافك الأخرى*. يجب أن تكون أهدافك الكبرى متناغمة مع أهدافك الصغرى ومنسجمة مع قيمك.

كن واقعيًا

اقتربت مني إحدى السيدات في واحدة من ندواتي، وأخبرتني أنها حددت غايتها الرئيسية الواضحة. سألتها ما هي هذه الغاية. قالت لي: "سوف أصبح مليونيرة خلال عام واحد".

سألتها بدافع الفضول: كم ثروتها الآن؟ اتضح أنها كانت مفلسة. سألتها: ما نوع عملها؟ اتضح أنها تم فصلها للتو من عملها بسبب عدم الكفاءة. سألتها بعد ذلك: لماذا تحدد هدفًا بكسب مليون دولار خلال سنة واحدة في ظل هذه الظروف؟

أخبرتني أنني قلت أن الشخص بإمكانه أن يحدد أي هدف كبير طالما كان واضحًا، ومن ثم كانت مقتنعة أن هذا هو كل ما تحتاجه؛ لكي تصبح ناجحة. كان عليَّ أن أشرح لها أن هدفها غير واقعي على الإطلاق وبعيد المنال في ظل ظروفها الحالية، وأنه سيثبط عزيمتها عندما تجد نفسها بعيدة كل البعد عنه. هذا الهدف سيتسبب في إحباطها بدلًا من تحفيزها على القيام بما تحتاج للقيام به؛ لكي تحقق النجاح المالي في الأعوام المقبلة.

لا تدمر نفسك

لقد ارتكبت نفس الخطأ عندما كنت أصغر سنًا. عندما بدأت في تحديد الأهداف لأول مرة، قمت بتحديد هدف لدخلي كان يبلغ عشرة أضعاف

ما كسبته في حياتي كلها. وبعد عدة أشهر دون أي تقدم، أدركت أن هدفي لم يكن يساعدني؛ لأنه كان أبعد بكثير من أي شيء حققته في حياتي، لم يكن لديه أي قوة محفزة في أعماق قلبي. ورغم أنني أردته، فإنني لم أؤمن حقًا بأنه ممكن. وبما أنني لم أكن أؤمن أنه ممكن، فقد رفضه عقلي الباطن، وفشلت القشرة الشبكية في العمل. لا تدع هذا يحدث معك.

السؤال الكبير

إليك السؤال الرئيسي لتحديد غايتك الرئيسية الواضحة: *ما الشيء العظيم الذي ستتجرأ وتحلم به إذا علمت أنك لن تفشل؟*

إذا ضمنت بشكل قاطع النجاح في تحقيق أي هدف، سواء كان كبيرًا أو صغيرًا، قصيرًا أو طويل الأمد، ماذا سيكون هذا الهدف؟ مهما كانت إجابتك عن هذا السؤال، إذا استطعت كتابتها، فعلى الأرجح ستستطيع تحقيقها. من حينها فصاعدًا، السؤال الوحيد الذي يجب أن تسأله هو، "كيف؟" إن القيد الوحيد الحقيقي الذي يواجهك هو كم تريده بشدة؟ وهل أنت مستعد للعمل طويلًا من أجل تحقيقه؟

فائز بجائزة نوبل

كان أحد المشاركين في إحدى ندواتي هو أستاذ كيمياء في جامعة رائدة حصل على جائزة نوبل في الكيمياء قبل عامين بالاشتراك مع اثنين من العلماء. أخبرني إنه عندما بدأ مهنته الجامعية وهو في العشرينيات من عمره، قرر أنه يريد أن يقدم إسهامًا كبيرًا في مجال الكيمياء. لقد كان هذا هو غايته الرئيسية الواضحة. وقد ركز عليها لما يزيد عن خمسة وعشرين عامًا. وفي نهاية المطاف أصبح ناجحًا.

لقد أخبرني: "لقد كنت واضحًا منذ البداية. لم أشك مطلقًا في أنني سوف أقدم هذه المساهمة العظيمة في مجال الكيمياء، والتي جعلتني أفوز بجائزة نوبل. لقد كنت سعيدًا عندما حدث ذلك، لكنه لم يكن مفاجأة".

كن مستعدًا لدفع الثمن

يرغب جميع الناس في أن يصبحوا من أصحاب الملايين. السؤال الوحيد هو هل أنت مستعد للقيام بكل ما يلزم ولاستثمار جميع السنوات المطلوبة؛ لكي تحقق ذلك الهدف المالي؟ لو كنت كذلك، فليس هناك ما يستطيع إيقافك.

تمرين العشرة أهداف

هل تتذكر هذا التمرين من الفصل السابق. خذ ورقة واكتب عليها قائمة من عشرة *أهداف* تريد أن تحققها في المستقبل المنظور. اكتبها في صيغة المضارع، كما لو أنك قد حققتها بالفعل. على سبيل المثال: ستكتب "وزني الآن كذا كيلو جرام" أو "أكسب كذا ألف في السنة".

بعد أن تكمل قائمتك بعشرة أهداف، راجع القائمة، واسأل نفسك هذا السؤال: "ما الهدف الموجود في هذه القائمة، والذي إذا حققته فورًا سيكون له أكبر تأثير إيجابي على حياتي؟"

في جميع الحالات تقريبًا، يكون هذا الهدف هو *غايتك الرئيسية الواضحة*. إنه الهدف الوحيد الذي قد يكون له أكبر تأثير على حياتك وعلى تحقيق معظم الأهداف الأخرى في نفس الوقت.

أيًا كان الهدف الذي تختاره، اكتبه في ورقة منفصلة. اكتب كل ما يخطر على بالك، والذي تستطيع فعله؛ لكي تحقق ذلك الهدف، ثم ابدأ في اتخاذ إجراءات بخصوص فكرة واحدة على الأقل من تلك الموجودة على قائمتك. اكتب هذا الهدف على بطاقة صغيرة تستطيع حملها معك

في كل مكان ومراجعتها بانتظام. فكّر في هذا الهدف في الصباح، والظهر، والمساء. ابحث باستمرار عن طرق لتحقيقه. والسؤال الوحيد الذي يجب عليك أن تسأله هو "كيف؟"

فكر في هدفك

إن اختيارك لغاية رئيسية واضحة وقرارك بأن تركز بكامل عقلك على هذه الغاية -متغلبًا على كل العقبات والمصاعب إلى أن تحققها- سوف يقدم الكثير ليغير حياتك للأفضل أكثر من أي قرار آخر قد تتخذه. مهما كانت غايتك الرئيسية الواضحة قم بكتابتها، وابدأ في العمل على تحقيقها من اليوم.

حدد غايتك الرئيسية الواضحة

١. ما الشيء العظيم الذي سوف تحلم به لو علمت أنك لن تفشل؟

٢. اكتب قائمة بعشرة أهداف تريد أن تحققها خلال الأشهر والأعوام المقبلة، في صيغة المضارع. اختر من هذه القائمة الهدف الوحيد الذي سيكون صاحب أكبر تأثير إيجابي على حياتك.

٣. حدد كيف ستقوم بقياس التقدم والنجاح في تحقيق هذا الهدف. اكتب ذلك.

٤. اكتب قائمة بكل ما يمكنك فعله لتقترب من هدفك. اتخذ إجراءً على الفور بشأن أمر واحد على الأقل.

٥. حدد الثمن الذي سيتوجب عليك دفعه في العمل، والوقت، والالتزام الإضافي لكي تحقق هدفك، ثم انهمك في دفع ذلك الثمن.

٦. افعل شيئًا كل يوم يقربك خطوة واحدة على الأقل من أهم أهدافك.

٧. اعقد العزم مقدمًا على أنك لن تستسلم أبدًا حتى تصبح ناجحًا.

٨

ابدأ من البداية

إن مهمتك هي أن تسد الفجوة بين مكانك الآن وبين الأهداف التي تنوي تحقيقها.

إيرل نايتنجيل

تخيل أنك ستقوم برحلة طويلة عبر البلاد. أول خطوة ستقوم بها هي أن تختار وجهتك، ثم تحضر خريطة لكي تحدد أفضل الطرق للوصول إلى هناك. وكل يوم قبل أن تنطلق، ستحدد موقعك على الخريطة بالنسبة لمكانك الحالي وللمكان الذي تخطط للذهاب إليه في الساعات المقبلة. الحياة تشبه ذلك إلى حد كبير.

بمجرد أن تحدد قيمك، ورؤيتك، ومهمتك، وغايتك، وأهدافك، تكون الخطوة التالية هي أن تحلل نقطة البداية. أين أنت اليوم بالتحديد، وكيف حالك، في كل المجالات المهمة في حياتك، خصوصًا من حيث علاقتها بأهدافك؟

مارس مبدأ الواقعية

لقد ذكر جاك ويلش، المدير التنفيذي لجنرال إليكتريك لسنوات عديدة أن أهم صفة للقيادة هي "مبدأ الواقعية". لقد قام بتعريفه على أنه القدرة على رؤية العالم كما هو في الواقع، وليس كما ترغب أنت في أن يكون. لقد كان يبدأ كل اجتماع لمناقشة هدف ما أو مشكلة بالسؤال: "ما الحقائق الواقعية؟" لقد أشار بيتر دراكر إلى هذه الصفة على أنها "أمانة فكرية"، وهي التعامل مع الحقائق بالضبط كما هي قبل محاولة حل المشكلة أو اتخاذ قرار. كتب إبراهام ماسلو في إحدى المرات أن أول صفة للشخص الذي يحقق ذاته هي القدرة على أن يكون صادقًا وموضوعيًا تمامًا مع نفسه. إنه نفس الأمر بالنسبة لك.

إذا كنت ترغب في أن تكون في أفضل مستوياتك، وأن تحقق الأمور المتاحة حقًا أمامك، يجب عليك أن تكون صادقًا بشدة مع نفسك بشأن نقطة انطلاقك. يجب أن تجلس وتحلل نفسك بالتفصيل؛ لكي تقرر بالضبط أين أنت اليوم في كل مجال.

ابدأ حيث أنت

على سبيل المثال، إذا قررت أن تفقد الوزن فإن أول خطوة ستتخذها هي أن تقيس وزنك. من بعدها فصاعدًا، سوف تستخدم هذا الوزن باستمرار كمقياس لكي تعرف ما إذا كنت تحرز تقدمًا تجاه هدفك أم لا.

إذا قررت أن تبدأ برنامج تدريب شخصيًا، فإن أول خطوة ستقوم بها هي أن تحدد القدر الذي تتمرن به اليوم. ما عدد الدقائق التي تتمرنها يوميًا وأسبوعيًا، وما قدر الشدة التي تتمرن بها في كل مرة؟ ما نوع التمارين التي تقوم بها؟ مهما كانت إجابتك، من المهم أن تكون دقيقًا بالقدر المستطاع. يمكنك بعدها أن تستخدم هذه الإجابة كنقطة بداية، وتضع خطط التمارين المستقبلية بناءً عليها.

حدد دخلك في الساعة

إذا كنت تريد أن تكسب المزيد من الأموال فإن أول خطوة يجب عليك القيام بها هي أن تحدد كم تكسب الآن بالضبط. كم كسبت السنة الماضية والسنة قبل الماضية؟ كم ستكسب هذا العام؟ كم تكسب كل شهر؟ وأفضل مقياس من بين هؤلاء هو كم تكسب في كل ساعة في الوقت الحالي.

يمكنك أن تحدد معدل ربحك في الساعة من خلال تقسيم دخلك السنوي على ٢٠٨٠، وهو العدد التقريبي للساعات التي تتقاضى عليها أجرًا في العام. والأفضل من ذلك، أن تقسم دخلك الشهري على ١٧٣، وهو عدد الساعات التي تعملها شهريًا، في المتوسط.

يقوم العديد من عملائي المدربين بحساب معدل ربحهم في الساعة كل أسبوع ومقارنته مع الأسابيع الماضية. يقومون بعدها بتحديد هدف لزيادة قيمة ما يفعلوه كل ساعة؛ لكي يزيدوا من قدر ربحهم منذ حينها فصاعدًا. يجب أن تفعل الأمر نفسه.

الوقت الضيق أو التدابير المالية تحسن الأداء

كلما كانت حساباتك المتعلقة بدخلك أو أي مجال آخر أكثر إحكامًا ودقة استطعت أن تتحسن في هذه المجالات بصورة أفضل وأسرع. على سبيل المثال، يفكر معظم الناس من ناحية الراتب الشهري أو السنوي. من الصعب تحليل ذلك وزيادته. على العكس، يفكر أصحاب الأداء المرتفع من ناحية *معدل الدخل في الساعة*، والذي يمكن إجراء تحسينات عليه دقيقة بدقيقة.

حيث إنك رئيس شركة خدماتك الشخصية، يجب أن ترى نفسك مدرجًا في كشف الرواتب الخاص بك. تخيل أنك تعطي نفسك أجرًا كل ساعة. اطلب من نفسك مجهودًا كالذي ستطلبه من شخص آخر يعمل لديك. ارفض القيام بأي شيء لا يعطيك معدل الساعة الذي ترغبه.

قيمتك الصافية الحالية

إذا كنت قد حددت هدفًا ماليًا طويل الأمد فإن الخطوة الأولى هي أن تحدد قيمتك الحالية بالضبط من الناحية المالية. إذا كان هدفك هو أن تصبح مليونيرًا في الأعوام المقبلة، يجب أن تحسب بالضبط ما ادخرته بدءًا من تاريخ اليوم.

يكون معظم الناس مرتبكين أو غير أمناء بشأن هذه الحسابات. إن قيمتك المالية الصافية هي القدر الذي سيتبقى إذا قمت ببيع جميع ممتلكاتك اليوم بسعر السوق ثم قمت بسداد جميع فواتيرك.

يضع معظم الناس قيمة مرتفعة لممتلكاتهم الشخصية. إنهم يعتقدون أن ملابسهم، وسياراتهم، وأثاثهم، وأجهزتهم الإلكترونية تساوي الكثير من المال. لكن القيمة الحقيقية لهذه الممتلكات عادة لا تتجاوز ١٠ أو ٢٠ بالمائة مما دفعوه.

طوِّر خططًا مالية طويلة الأمد

من أجل تخطيط مالي دقيق، احسب قيمتك الصافية اليوم، ثم اخصم تلك القيمة من هدفك المالي طويل الأمد. قم بتقسيم الناتج على عدد السنوات التي تنوي أن تقضيها في تحقيق هذا الهدف المالي. بهذه الطريقة، سوف تعرف بالضبط كم يجب عليك أن تدخر، وتستثمر، وتجمع كل عام؛ لكي تحقق الاستقلال المالي.

هل هدفك واقعي، بناءً على موقعك اليوم والوقت الذي أعطيته لنفسك لكي تصل إلى حيث تريد؟ إذا كان هدفك غير واقعي، أجبر نفسك على أن تكون صادقًا تمامًا، وراجع حساباتك وتخطيطاتك.

مارس التفكير المبني على الصفر

عندما تبدأ في تخطيط مستقبلك بعيد الأمد، فإن إحدى التمارين القيمة التي يمكنك القيام بها هي "التفكير المبني على الصفر". في هذا التفكير، تسأل السؤال التالي: "بعد معرفة ما أعرفه الآن، هل هناك شيء أقوم به اليوم لن أشرع فيه مجددًا إذا كان عليّ فعل الأمر مرة أخرى؟"

لا يهم من أنت أو ماذا تفعل، هناك أنشطة وعلاقات في حياتك والتي -مع معرفة ما تعرفه الآن- لن تنخرط فيها مجددًا.

من الصعب عليك -إن لم يكن مستحيلًا- إحراز أي تقدم في حياتك إذا سمحت لنفسك أن تتأخر بسبب القرارات التي اتخذتها في الماضي. إذا كان هناك شيء في حياتك لن تنخرط فيه مجددًا اليوم، يكون سؤالك التالي هو: *كيف يمكنني الخروج من هذا الأمر؟ وبأي سرعة؟*

قيم كل جانب في حياتك

قم بتطبيق التفكير المبني على الصفر على الأشخاص المتواجدين في حياتك العملية والشخصية. هل هناك أي علاقة -مع معرفة ما تعرفه الآن- لن تنخرط فيها مجددًا؟ هل هناك شخص ما تعمل معه أو لديه، والذي لن تتورط معه مجددًا؟ كن صادقًا مع نفسك بشكل كامل عند الإجابة على هذه الأسئلة.

تفحص جميع جوانب حياتك العملية والمهنية. هل قبلت بأي وظيفة لن تقبلها ثانية، مع معرفة ما تعرفه الآن؟ هل هناك أي جانب في عملك لن تشرع فيه مجددًا؟ هل هناك أي نشاط، أو عملية، أو منتج، أو خدمة، أو نفقة في عملك لن تشرع فيها مرة أخرى اليوم -بعد معرفة ما تعرفه الآن- إذا كان عليك فعلها مرة أخرى؟

بعد تدقيق النظر في الأشخاص والعمل، انظر إلى استثماراتك. هل هناك أي استثمار للوقت، أو المال، أو المشاعر لن تقوم به مجددًا اليوم، مع معرفة ما تعرفه الآن؟ إذا كانت الإجابة نعم، كيف يمكنك الخروج من هذا الأمر، وبأي سرعة؟

كن مستعدًا للقيام بالتغييرات اللازمة

لدي صديق كان لاعب جولف في المرحلة الثانوية والجامعة. لكونه أعزب، كان يلعب الجولف عدة مرات في الأسبوع. لقد نظم حياته كلها حول الجولف، لدرجة أنه كان يسافر في الشتاء إلى الجنوب؛ لكي يلعب الجولف في ملاعب لا يغطيها الثلج.

مع مرور الوقت، بدأ في تأسيس أعمال، وتزوج وأنجب. لكنه كان لا يزال محبوسًا في فكرة لعب الجولف مرات عديدة في الأسبوع. في نهاية المطاف، بدأ الالتزام الوقتي الهائل للعب الجولف يؤثر على عمله، وحياته الزوجية، وعلاقته بأطفاله.

عندما أصبح الضغط شديدًا، جلس وفكر في أنشطته باستخدام التفكير المبني على الصفر. لقد أدرك أنه -مع معرفة ما عرفه حينها- وفي موقفه الحالي، يجب أن يخفض من لعب الجولف بشكل كبير إذا كان سيحقق أهدافًا أخرى في حياته لها أهمية أكبر الآن. لقد أعاد التوازن لحياته مرة أخرى في أسابيع قليلة، عن طريق تقليل وقت لعب الجولف. كيف يمكن أن ينطبق هذا المبدأ عليك؟ ما النشاطات التي تستهلك الوقت بشكل كبير والتي يجب عليك تقليلها أو التخلص منها؟

الظروف تتغير باستمرار

إن العديد من القرارات التي تتخذها سيتضح أنها خاطئة مع مرور الوقت. عندما قمت باتخاذ قرار أو تعهد ما، فقد كان على الأرجح فكرة

سديدة، بناءً على الظروف في ذلك الوقت. لكن الآن ربما يكون الموقف قد تغير، وهذا هو وقت التفكير المبني على الصفر مرة أخرى.

يمكنك أن تعرف عادةً ما إذا كنت في موقف يتطلب التفكير المبني على الصفر بسبب الضغط الذي يسببه. عندما تجد نفسك متورطًا في أمر ما لن تدخل فيه مجددًا -بعد معرفة مع تعرفه الآن- فإنك تختبر ضغطًا، وتأزمًا، وغيظًا، وغضبًا متواصلًا.

في بعض الأحيان، يقضي الناس كمية هائلة من الوقت وهم يحاولون أن يحققوا النجاح في عمل ما أو في علاقة شخصية. لكن إذا استخدمت التفكير المبني على الصفر في هذه العلاقة، سيكون الحل المناسب هو أن تخرج من هذه العلاقة بشكل كامل. يكون السؤال الحقيقي هو: هل لديك الشجاعة لكي تعترف أنك مخطئ، وتتخذ الخطوات اللازمة لتصحيح الوضع أم لا.

ما الذي يعوقك؟

إذا كنت تريد أن تكسب قدرًا معينًا من المال، فاسأل نفسك: "لماذا لا أكسب هذا القدر من المال قبل الآن؟" ما الذي يعوقك؟ ما السبب الرئيسي الذي يجعلك لا تكسب ما تريد أن تكسبه؟ مرة أخرى، يجب أن تكون صادقًا مع نفسك بشكل كامل.

انظر حولك، وحدد الأشخاص الذين يكسبون قدر المال الذي ترغب في أن تكسبه. ماذا يفعلون بشكلٍ مختلف عنك؟ ما المهارات والقدرات الخاصة التي قاموا بتطويرها ولم تطورها بعد؟ ما المهارات والقدرات التي تحتاج اكتسابها؛ لكي تكسب نفس قدر المال الذي يكسبوه؟

إذا لم تكن متأكدًا، فاذهب واسألهم. اكتشف بنفسك. إن الأمر في غاية الأهمية، ويتطلب أكثر من مجرد التخمين أو الحظ.

حدد مستوى مهاراتك وقدرتك

قم بعمل جرد *للمهارات* الخاصة بك. أولًا، حدد الجوانب الرئيسية في عملك. إنها المهام التي يجب عليك إنجازها في صورة تامة وإيجابية وبطريقة متميزة؛ لكي تقوم بعملك على نحو جيد. ما هذه الجوانب؟

نادرًا ما يوجد في أي وظيفة أكثر من خمسة إلى سبعة جوانب رئيسية. إنها المهام الحاسمة. يجب أن تكون متميزًا في كل واحدة منها لكي تقوم بإتمام الوظيفة التي تتقاضى عليها أجرًا. يجب أن تجيد كل واحدة من هذه المهام إذا كنت تريد أن تكسب قدر المال الذي لديك القدرة على كسبه.

إليك اكتشافًا مهمًا: *أضعف مهارة رئيسية* هي التي تحدد المدى الذي تستطيع أن تستخدم فيه مهاراتك الأخرى، وتحدد دخلك في المجال الذي تعمل فيه. يمكنك أن تكون متميزًا تمامًا في كل شيء ما عدا مهارة رئيسية واحدة، وهذه المهارة سوف تؤخرك في كل خطوة في طريقك.

في أي مهارة أنت الأفضل فيما تقوم به؟ ما المهارة، أو مجموعة المهارات، المسئولة عن نجاحك في مهنتك حتى الآن؟ ما الشيء الذي تقوم به مثل أو أفضل من أي شخص آخر؟

حدد أضعف جوانبك

بمجرد أن تجيب عن هذه الأسئلة، انظر إلى نفسك في المرآة واسأل، "ما أضعف المهارات لدي؟" ما الشيء الذي تقوم به على نحو ضعيف، ويتعارض مع قدرتك على استخدام مهاراتك الأخرى؟ ما الشيء الذي يفعله الآخرون بصورة أفضل منك؟ على نحو خاص، ما المهارات الرئيسية الضرورية لنجاحك التي تنقصك؟ مهما كانت تلك المهارات، فأنت تحتاج

لتحديدها بدقة وصدق، ثم إلى وضع خطة لكي تحسن من نفسك في كل مجال. (سوف نناقش هذا بصورة أعمق في فصل قادم).

تخيل البدء من جديد

عندما تبدأ في إنجاز أي هدف عظيم، يجب أن تتخيل أنك ربما تبدأ مهنتك مرة أخرى من البداية في أي وقت. لا تسمح لنفسك أبدًا بالشعور بأنك محبوس في -أو محاصر بواسطة- أي قرار اتخذته في الماضي. واصل التركيز على المستقبل.

يقوم معظم الأشخاص اليوم بالابتعاد عن تعليمهم، وعملهم، وصناعتهم، وسنوات خبرتهم، ويبدءون في شيء جديد ومختلف تمامًا. إنهم صادقون بشكل كافٍ لكي يدركوا أنه يوجد مستقبل محدود فيما يقومون به، وهم أيضًا لديهم العزم لتجربة الأمور التي يوجد بها إمكانيات مستقبلية أعظم بكثير. يجب أن تفعل الشيء نفسه.

أثناء قيامك بعمل تقييم مرجعي لنفسك ولحياتك، يجب أن تواجه الحقائق، مهما كانت. وكما قال هارولد جنين من شركة آي تي تي ذات مرة: "الحقائق لا تكذب". ابحث عن الحقائق الواقعية، وليس الحقائق الظاهرة، أو الحقائق الواضحة، أو الحقائق المرجوة، أو الحقائق المرغوبة. إن الحقائق الحقيقية هي ما تحتاجه؛ لكي تتخذ قرارات سليمة.

كن مستعدًا لإعادة اكتشاف نفسك

ألقِ نظرة جادة على شركتك وصناعتك الحالية ووضعك الوظيفي الحالي. ألقِ نظرة جادة على السوق الخاصة بك في مقارنة مع منافسيك. أثناء إعادة اكتشاف نفسك، ابتعد قليلًا، وفكر في بدء مهنتك من جديد اليوم، مع معرفة ما تعرفه الآن.

تخيل أن وظيفتك وصناعتك اختفت بين عشية وضحاها. تخيل أن عليك أن تقوم باختيارات جديدة من أجل مهنتك. إذا كنت تبدأ اليوم من جديد، مع تركيبتك الخاصة من المواهب والمهارات، ما الأمر المختلف عما تفعله الآن الذي ستختار القيام به؟

أكثر ممتلكاتك قيمة

إن أكثر ممتلكاتك المالية قيمة هي *قدرتك على الكسب*، إنها قدرتك على تطبيق مواهبك ومهاراتك في السوق. في الواقع، يمكن أن تخسر منزلك وسيارتك وحسابك البنكي وأثاثك، وأن تبقى مجردًا من كل شيء عدا ملابسك التي ترتديها. لكن طالما كانت قدرتك على الكسب سليمة، يمكنك أن تعبر الطريق، وتبدأ في الوصول إلى مستوى معيشة جيد في الحال.

إن قدرتك على الكسب ثمينة جدًا بالنسبة لك. إن قدرتك على الكسب قد تكون من الأصول التي تزيد من قيمة الأشياء أو من الأصول التي تخفض من قيمتها. يمكن لقدرتك على الكسب أن تزيد في القيمة إذا استمررت في الاستثمار فيها وتطويرها. ويمكنها أن تنخفض في القيمة لو بدأت في اعتبارها من الأمور المسلم بها، وبدأت في التهاون بسبب الاتكال على ما حققته في الماضي.

باقة من الموارد

اعتبر نفسك "باقة من الموارد" قادرة على القيام بالعديد من الأمور المختلفة. لديك مجموعة متنوعة من المهارات، والقدرات، والمعرفة، والمواهب، والتعليم، والخبرة. هناك العديد من الوظائف والمهام التي يمكنك القيام بها، أو تعلم القيام بها بشكل جيد جدًا. لا تسمح لنفسك

أبدًا بالانغلاق داخل طريقة عمل معينة، خصوصًا إذا لم تكن راضيًا عن الطريقة التي يسير بها مستقبلك المهني اليوم.

عندما تبدأ من جديد عقليًا، مثلما يحدث لو أنك تبدأ في اختيار مهنة جديدة، انظر عميقًا داخل نفسك أيضًا. ما العادات الجيدة التي تمتلكها وتساعدك وتقربك باتجاه أهدافك؟ وما العادات السيئة التي طورتها، وربما تعوقك؟ ما أفضل صفات شخصيتك؟ وما أضعف صفاتك؟ وما العادات والصفات الجديدة التي تحتاج لتطويرها لكي تحصل على أفضل ما بداخلك، وما خطتك لبدء تطويرها؟ ما العادات السيئة التي تحتاج للتخلص منها واستبدالها بأخرى جيدة؟

تحوّل من جيد إلى رائع

يقول جيم كولينز، في كتابه الذي حقق أعلى المبيعات في مجال الأعمال Good to Great: يجب عليك أن تكون مستعدًا؛ لكي تسأل "الأسئلة القاسية" عن نفسك وعن عملك إذا كنت ستحدد وتزيل العقبات التي تمنعك من المضي قدمًا. ما بعض الأسئلة القاسية التي يجب عليك أن تسألها لنفسك قبل أن تنطلق بكل إخلاص تجاه أهدافك؟

حينما أقوم بعمل تخطيط إستراتيجي لشركة ما، نبدأ الجلسة بأربعة أسئلة. أولًا، "أين نحن الآن؟" ونقوم بتجميع البيانات والمعلومات من كل جزء في الشركة؛ لكي نكوّن صورة واضحة عن نقطة بدايتنا، خصوصًا فيما يتعلق بالمبيعات، والوضع في السوق، والربحية.

ثانيًا، نسأل: "أين نرغب أن نكون في المستقبل من الناحية المثالية؟" نقوم بإضفاء المثالية وممارسة التوجه المستقبلي. نتخيل أننا نستطيع أن نحوّل الشركة إلى أي شيء نريده خلال السنوات المقبلة، ونخلق رؤية مثالية لما سوف تصبح عليه الشركة لو أصبحنا ناجحين في جميع الجوانب.

ثالثًا، نسأل: "كيف وصلنا إلى ما نحن عليه الآن؟" ماذا فعلنا بشكل جيد؟ ما الذي يجب أن نفعله بشكل مختلف؟ ما أكبر نجاحاتنا حتى الآن، ولماذا حدثت؟ ما الذي فشلنا في تحقيقه، وما أسباب ذلك الفشل؟ وكما كتب جورج سانتيانا: "إن أولئك الذين لا يتذكرون الماضي محكوم عليهم بتكراره".

السؤال الرابع الذي نسأله ونجيب عليه يكون دائمًا: "ماذا نفعل الآن لكي ننتقل من مكاننا الآن، ونصل إلى حيث نريد أن نكون؟" بناءً على خبرتنا، ما الذي يجب أن نقوم به بشكل أكثر أو أقل؟ ما الذي يجب أن نبدأ في فعله ولا نفعله الآن؟ ما الذي يجب أن نتوقف عن فعله نهائيًا؟

قم بتجميع خطتك الإستراتيجية

الخبر الجيد هو أنه إذا قمنا بالإجابة على الأسئلة الثلاثة الأولى بشكل دقيق، سوف تتجمع الخطة الإستراتيجية أو برنامج العمل بسهولة أكثر مما لو كنا نحاول التخطيط دون أن نكون واضحين بشأن مكاننا الآن وكيف وصلنا إليه.

هناك مثل قديم يقول: "البداية الجيدة هي نصف العمل". ويقول الأطباء: "التشخيص الدقيق هو نصف العلاج". إن قضاء الوقت المناسب لكي تقيم بصدق كل جزء من موقفك قبل أن تنطلق باتجاه هدفك سيوفر عليك شهورًا وأعوامًا في رحلتك. في حالات كثيرة، سوف يجبرك هذا على إعادة تقييم أهدافك في ضوء تحليلك ومعرفتك الشاملة. سوف يحسن هذا بشكل كبير من السرعة التي تحقق بها أهدافك عندما تبدأ في الانطلاق.

ابدأ من البداية

١. حدد مدى واقعية موقفك الحالي بالنسبة لأهدافك الرئيسية. أين أنت الآن، وإلى أي مدى يجب عليك أن تذهب؟

٢. طبق مبدأ التفكير المبني على الصفر على جميع جوانب حياتك. ما الشيء الذي تفعله اليوم، والذي لن تنخرط فيه مجددًا إذا كان عليك البدء من جديد، مع معرفة ما تعرفه الآن؟

٣. قم بعمل تحليل كامل لحياتك. كم تكسب الآن، وما قيمتك؟ ما أهدافك في هذه المجالات؟

٤. قم بعمل تحليل مهارات كامل لنفسك ولعملك. ما مناطق قوتك؟ وأين يجب عليك أن تتحسن؟

٥. حدد بالضبط كم تكسب كل ساعة؟ وماذا تفعل لكي تكسب هذا القدر؟ ما الذي يجب عليك فعله؛ لكي تزيد من معدل ربحك في كل ساعة خلال الشهور المقبلة؟

٦. حدد أهم هدف بالنسبة لك ثم أسأل: "لماذا لم أصل لهذا الهدف بعد؟ ماذا يوجد بداخلي ويعوقني؟"

٧. إذا اختفى حقل عملك الحالي، ما الذي تستطيع القيام به أيضًا؟ وأين؟ ومن أجل من؟

٩

حدد وحقق جميع أهدافك المالية

ربما لا يكون المال أهم شيء في الحياة، لكنه يمدك بالأكسجين اللازم في رحلتك.

زيج زيجلار

تدبير شئونك المالية هو واحد من أهم مسئولياتك في الحياة، وهو مسئولية لا يستطيع أحد الاعتناء بها سواك. فأنت وحدك المسئول عن التحكم في أمورك المالية، وتحقيق الاستقلال المالي خلال مسار حياتك العملية.

هذا الأمر لا يمكن تركه للصدفة. إن اكتساب وتوزيع المال يحكمه قواعد، ومبادئ، وقوانين، وعوامل معينة ثابتة وغير متغيرة. تمامًا مثلما لو أردت أن تتعلم الطب أو الهندسة أو المحاماة سيتوجب عليك أن تدرسها بالتفصيل لفترة طويلة لكي تتخصص فيها، يجب عليك أن تفكر مليًا في الأمور المالية وإلا ستواجه العجز والمشاكل في هذه المجالات طوال حياتك.

لا تخدع نفسك

تجنب خداع الذات. إن العديد من الأشخاص الذين حاولوا وفشلوا في تحقيق أهدافهم المالية وقعوا في فخ عقلي حيث قاموا باختلاق أعذار لفشلهم وإحباطهم من خلال قولهم: "أنا لا أهتم كثيرًا بالمال. أنا من الأشخاص الأرفع مقامًا الذين يهتمون بأمور أسمى من ذلك".

إن صديقي هارف إيكر المشهور بندوات "عقل المليونير" يسمع ذلك طوال الوقت. عندما يخبره الناس إنهم لا يهتمون كثيرًا بالمال، يرد عليهم بقوله، "حسنًا، أنت مفلس، أليس كذلك؟".

دائمًا ما يتضح أن جميع الأشخاص الذين "لا يهتمون كثيرًا بالمال" مفلسون ومنشغلون كثيرًا بالتفكير في المال لدرجة لا تسمح لهم بالتفكير في أي شيء آخر. المأساة هي أن هؤلاء الأشخاص قد تخلوا عن أنفسهم وعن قدرتهم على تحقيق الاستقلال المالي.

تولَّ مسئولية أموالك

نقطة البداية للتحكم الكامل في حياتك المالية هي أن تحدد سلسلة من الأهداف القصيرة والمتوسطة وطويلة الأمد؛ ضع خططًا لتحقيقها، ثم درِّب نفسك على اتباع خططك، مهما كانت أهدافك صعبة أو بعيدة.

يمكنك أن تستخدم عملية تحديد الأهداف ذات الاثنتي عشرة خطوة التي شرحتها في الفصل ٦ لكي تحدد وتحقق أهدافك المالية بدءًا من اليوم. لقد تم اختبار وإثبات هذه الخطوات مع أكثر من مليون شخص من خريجي الندوات متعددة الأيام التي أقيمها عن النجاح والإنجاز. إن النتيجة التراكمية لاتباع هذه الخطوات هي أنك ستطور عقلية جديدة فيما يتعلق بك وبأموالك وبمستقبلك المالي. سوف تستمر بعدها في إنجاز المزيد في حياتك المالية خلال السنوات المقبلة أكثر مما ينجزه الكثيرون في حياتهم العملية بأكملها. دعنا نبدأ.

١. الرغبة: يجب أن تريد هذا فعلا

نقطة البداية في تحقيق الأهداف في جميع المجالات، بما فيها المال، هي وجود الرغبة. وأهم سؤالين يجب عليك أن تسألهما وتجيب عنهما هما:

١- ما الذي تريده *فعلا*؟

٢- إلى أي مدى تريده بشدة؟

كتب فريدريك نيتشه، الفيلسوف الألماني: "من لديه سبب للحياة يمكنه تحمل أي *وسيلة*".

مارس إضفاء *المثالية*. تخيل أنه لا توجد أي حدود لما يمكن أن تكون أو تمتلك أو تفعل من الناحية المالية خلال الأعوام المقبلة. تخيل أن لديك كل الوقت والمواهب، والتعليم والخبرة، والأصدقاء والمعارف الذين قد تحتاجهم يومًا. إذا كان هذا هو وضعك، فما الأهداف المالية التي ستحددها لنفسك؟

يغرق معظم الناس بشكل كامل في وضعهم المالي الحالي. عادة ما يتكون هذا الوضع من المديونية، والفواتير والنفقات المستمرة، والدخل الذي لا يكفي لتمكينهم من التفكير فيما هو أبعد من الوقت الحاضر. عندما تكون مديونًا، يكون من الصعب أن تحدد أهدافًا مالية شيقة لنفسك ولمستقبلك.

لكي تحرر نفسك من هذا القيد العقلي، تخيل أنه بإمكانك أن تحرك عصا سحرية وتحقق جميع أهدافك المالية في وقت ما في المستقبل. ماذا ستكون هذه الأهداف؟

حدد أهدافًا مالية *قصيرة الأمد* لنفسك لكي تتحكم في مصروفاتك وتخرج من الديون. قم بتحديد أهداف مالية *متوسطة الأمد* لكي تدخر وتستثمر من ١٠ إلى ٢٠ في المائة من دخلك، وتشتري منزلًا، تنشئ صندوقًا ائتمانيًا من أجل تعليم أطفالك، وتتولى السيطرة الكاملة على

حياتك المالية. قم بتحديد أهداف مالية *طويلة الأمد* لكي تبني لنفسك ملكية مالية وتحقق الاستقلال المالي في نهاية الأمر. إن هدفك النهائي هو أن تصل إلى النقطة التي لا يكون عليك فيها القلق مجددًا بشأن المال.

٢. الثقة: يجب أن تثق في أنه ممكن

إن معتقداتك تصبح واقعك. يجب أن تكون متأكدًا من أن أهدافك المالية قابلة للتصديق، والتحقيق، وواقعية، ويجب أن تتماشى أيضًا مع قيمك الحقيقية.

يجب أن تكون أهدافك المالية قابلة *للتصديق* حيث تكون في وئام مع واقعك الحالي. حدد الأهداف المالية التي تجبرك على التمدد خارج منطقة الراحة لكن يمكن لعقلك أن يستوعبها. على سبيل المثال، بدلًا من أن تقرر أن تضاعف دخلك في عام واحد، حدد هدفًا بزيادة دخلك من ٢٠ إلى ٣٠ في المائة خلال الاثني عشر شهرًا القادمة. لأن هذا هدف منطقي وقابل للتصديق، يمكنه أن يحفزك ويمدك بالتركيز من أجل نشاطاتك.

يجب أن تكون أهدافك *قابلة للتحقيق* من حيث معرفتك بأنك تملك المواهب والقدرات والانضباط لكي تقوم بعمل ما تحتاج لعمله حتى تحقق تلك الأهداف. على سبيل المثال، يمكنك أن تصبح ناجحًا ماليًا من خلال بدء وبناء عملك الخاص، لكن هذه العملية تستغرق من خمس إلى سبع سنوات من العمل الشاق والتجربة قبل أن تبدأ في إدراك المكافآت المتاحة لك.

اجعل أهدافك *واقعية* حيث تكون متسقة مع موقفك الحالي، ومستوى مهاراتك وقدراتك الحالي، وما يحدث في العالم من حولك.

أخيرًا، تأكد من أن أهدافك *تتماشى مع قيمك الحقيقية*. سوف تحقق السعادة الداخلية فقط عندما تعمل على شيء في الخارج ينسجم مع الأمور المهمة بالنسبة لك.

٣. اكتب هدفك

إن فعل الكتابة نفسه عبارة عن نشاط نفسي-حركي. هذا يعني أنه عندما تكتب هدفًا من أي نوع، فإنك تنشّط مشاعرك، وذكاءك، وجسدك. إن كتابة الهدف باستخدام ورقة وقلم تنشط حواسك البصرية، والسمعية، والحركية. وتدوين الهدف على ورقة يقوم ببرمجة الهدف في عقلك الباطن، حيث يكوّن حياة خاصة لنفسه، ويعمل بلا توقف أربعًا وعشرين ساعة في اليوم.

كن محددًا بشأن قدر الأموال التي تريد أن تكسبها في العام القادم والأعوام الخمسة المقبلة، عامًا بعد عام. على سبيل المثال، حدد هدفًا بزيادة دخلك ٢٥ في المائة كل عام في المستقبل المنظور.

حدد هدفك المالي طويل الأمد، وهو قدر الأموال التي تريد تجميعها خلال مسار حياتك العملية كلها. إن هدفك المالي طويل الأمد يعرف بـ"رقمك". إنه الرقم الذي يجب عليك تحقيقه لكي تصل إلى النقطة التي يمكنك عندها التقاعد بسهولة، عندما يصبح العمل اختياريًا بالنسبة لك.

وأفضل طريقة لكي تحسب رقمك هي أن تحدد بالضبط كم سيكلفك العيش المريح لمدة *شهر* واحد إذا لم يكن لديك أي دخل. اضرب هذا الرقم في اثني عشر لكي تحدد كم يجب عليك أن تضع جانبًا لكي تعيش مرتاحًا لمدة *عام* دون أي عمل ودون أي دخل. في النهاية، اضرب هذا الرقم في عشرين، وهو رقم السنوات المتوقع أن تعيشها بعد التقاعد، لكي تحصل على رقمك.

على سبيل المثال، إذا كنت تحتاج إلى ٥٠٠٠ دولار لكي تعيش مرتاحًا لمدة شهر واحد دون دخل، فاضرب هذا الرقم في اثني عشر لتحصل على ٦٠ ألف دولار، ثم اضرب هذا الرقم في عشرين لتحصل على ١,٢ مليون دولار. هذا الرقم إذن هو هدفك المالي طويل الأمد. في كل شهر، كل عام،

حلل وضعك المالي وحدد كم أنت قريب من، أو بعيد عن، تحقيق هذا الهدف المالي طويل الأمد.

٤. حلل نقطة البداية

من أهم الأجزاء في جعل أهدافك واقعية، وقابلة للتصديق، وقابلة للتحقيق إجراء تحليل مالي كامل لنفسك ولحياتك اليوم. ما وضعك المالي الحالي بالضبط؟

تخيل أنك ستبيع جميع ممتلكاتك، وتحوّل كل ما لديك إلى أموال نقدية، وتنتقل إلى بلد آخر. كم سيكون لديك بالضبط من الأموال النقدية إذا قمت ببيع كل ما تمتلكه اليوم؟

قم بعمل بيان مالي لنفسك. إنه أمر بسيط. اصنع قائمة بجميع ممتلكاتك وقيمتها النقدية اليوم. ثم اصنع قائمة بجميع التزاماتك وديونك وفواتيرك، كما لو أنه يجب دفعها اليوم. اخصم التزاماتك من ممتلكاتك لكي تحصل على قيمتك الصافية.

أيًا كانت قيمتك الصافية اليوم (وستكون بالنسبة لمعظم الأشخاص سلبية)، ستصبح هي نقطة بدايتك. عندما تكون واضحًا وصادقًا بشأن وضعك المالي الحالي، سيكون من السهل عليك التقدم وتغييره.

٥. حدد لماذا تريد الهدف: ما المنافع التي ستعود عليك؟

الأسباب هي الوقود في فرن الإنجاز. كلما كانت لديك أسباب كثيرة لتحقيق أهدافك المالية، أصبحت أكثر تحفيزًا للبدء ومواصلة التقدم. كلما كانت لديك أسباب أكثر، أصبحت أكثر مثابرة وتصميمًا. كلما كانت أسبابك أكثر، أصبحت أكثر استعدادًا للتحرك خارج منطقة الراحة، والمجازفة، والمضي قدمًا بجرأة أكبر. ينجح الناس بصورة مبهرة لأن لديهم أسبابًا كبيرة ومثيرة تحثهم على المضي قدمًا.

اكتب قائمة بكل الأمور الرائعة التي يمكنك القيام بها في حياتك، من أجلك ومن أجل أسرتك، إذا كسبت المزيد من المال، وسددت ديونك، وحققت الاستقلال المالي. بصورة خاصة، بماذا ستشعر عاطفيًا عندما تحقق أهدافك المالية؟ هل ستشعر بالسعادة؟ بالثقة؟ بالفخر؟ بالاطمئنان؟ بالإثارة؟ بالمرح؟

عندما تدمج بين فكرة تحقيق هدف مالي والشعور الذي يولده تحقيق ذلك الهدف، ستضاعف قوة الهدف المحفزة التي تدفعك للأمام وتشجعك على الاستمرار في التقدم ضد أي شدائد أو خيبات أمل.

٦. حدد موعدًا نهائيًا، تحتاج لهدف كي تستهدفه

بناءً على تحليلك المالي ووضعك الحالي، يمكنك الآن أن تحدد موعدًا واقعيًا، طويل الأمد لكل من أهدافك المالية، بما فيها هدفك النهائي لتحقيق الاستقلال المالي.

حدد التاريخ الدقيق الذي تنوي فيه أن تكون *بلا ديون*. حدد التواريخ التي خططت أن تبدأ فيها بتوفير ٥ في المائة، و ١٠ في المائة، و ٢٠ في المائة من دخلك كل شهر. حدد تواريخ لأهدافك المالية قصيرة الأمد، ومتوسطة الأمد، وطويلة الأمد. إن أي قرار دون موعد نهائي هو مضيعة للوقت.

٧. حدد العقبات التي سيتوجب عليك التغلب عليها

ما العقبات أو المصاعب الرئيسية التي تقف في طريقك وتؤخرك عن تحقيق أهدافك المالية اليوم؟ من بين كل العقبات التي تؤخرك، ما أكبرها أو أهمها؟

ما أكبر المعوقات أو العوامل المقيدة التي تحدد كم تكسب، وتدخر، وتستثمر، وتجمع؟ إن المعوقات هي التي تحدد سرعة تحقيقك لأهدافك المالية. إنها العامل الذي يؤخرك أكثر من أي شيء آخر.

تنطبق قاعدة ٨٠/٢٠ على المعوقات بطريقة خاصة. يبدو أن ٨٠ في المائة من الأسباب وراء عدم تحقيقك لأهدافك المالية موجودة داخلك بطريقة ما. إن ما يؤخرك في معظم الحالات هو نقص مهارة ما أو مجموعة مهارات، أو نقص الانضباط، أو نوع من الضعف في الشخصية. ما السبب بالنسبة لك؟

اسأل هذا السؤال: "لماذا لم أحقق أهدافي المالية بعد؟" بعبارة أخرى، ما أعذارك وتبريراتك المفضلة لعدم حصولك على قدر المال الذي تريد أن تكسبه، لكونك مديونًا، أم لكونك غير مستقل ماليًا؟ إن إجاباتك عن هذا السؤال سوف تخبرك بالكثير عن مكانك الآن وما تحتاج فعله لكي تخلق مستقبلك المنشود.

٨. حدد المعرفة والمهارات التي ستحتاجها

لكي تحقق هدفًا ماليًا لم تحققه من قبل، ستحتاج لاكتساب المعرفة وتنمية المهارات التي لم تكن لديك من قبل.

ما المعرفة الإضافية التي تحتاج لاكتسابها حتى تحقق أهدافك المالية؟ ما المهارات الإضافية التي تحتاج لتطويرها؟ من بين جميع المعرفة والمهارات التي ستحتاجها، ما *الأهم*؟ ما خطتك لكي تكتسب هذه المعرفة أو تطور هذه المهارات؟

إن *قدرتك على الكسب*، وهي القدرة على أن تحصل على نتائج يدفع لك الآخرون عنها قدر المال الذي *تريده*، تعد مركزية في تحقيق أهدافك المالية.

انظر حولك. من يكسب قدر المال الذي تريد أن تكسبه؟ ماذا يفعلون بشكل مختلف عنك؟ ما المهارات أو القدرات الخاصة التي يمتلكونها وتنقصك؟ إذا لم تكن متأكدًا، فاذهب وأسألهم. في معظم الحالات، سيكونون مسرورين لإخبارك.

اكتب قائمة بكل المعرفة والمهارات التي ستمتلكها لو كنت واحدًا من الأشخاص المتميزين في مجالك وأكثرهم أجرًا. رتب القائمة وفقًا للأولوية، من الأكثر إلى الأقل أهمية. اتخذ إجراءً اليوم بالبدء في تعلم ما تحتاج لتعلمه لكي تحقق الأهداف المالية التي حددتها لنفسك.

٩. حدد الأشخاص والمجموعات والمنظمات التي ستحتاج لتعاونها

حدد الأشخاص في حياتك العملية الذين لديهم القدرة على مساعدتك وتستطيع أنت أيضًا مساعدتهم في المقابل. اكتب قائمة بأسماء الأشخاص مثل رئيسك في العمل، وزملائك، وأقرانك. قم بتسجيل أسماء عملائك ومموليك وبائعيك ومواردك المالية.

لكي تحقق أي شيء جدير بالاهتمام في الحياة، سوف تحتاج لمساعدة ودعم العديد من الأشخاص. إن الطريقة التي تحصل بها على مساعدتهم هي أن تصبح "مانحًا". ابحث عن طرق لمساعدة الآخرين، وكسب دعمهم وتعاونهم، قبل أن تطلب منهم مساعدتك.

في الحياة، يعمل معظم الناس وفقًا لمبدأ "النفعية". هذا المبدأ ينص على أن الأشخاص يسعون وراء أسرع وأسهل الطرق للحصول على الأشياء التي يريدونها *فورًا*، مع عدم الاهتمام بالعواقب بعيدة الأمد لتصرفاتهم.

بعبارة أخرى، يتصرف الناس من أجل منفعتهم الشخصية ويفكرون في أنفسهم وفي مصالحهم أولًا وقبل كل شيء في أغلب المواقف. إن مهمتك هي أن تفكر فيما يتعلق بكيفية استفادة الآخرين من تعاونهم معك لكي يساعدوك على تحقيق أهدافك.

سوف تحتاج أيضًا لتعاون ودعم أفراد أسرتك. إذا كنت ستحتاج إلى العمل لساعات طويلة وشاقة لكي تحقق أهدافك المالية، فأبقِ أفراد أسرتك على علم بذلك. اشرح لهم كيف سيستفيدون من ذلك. خطط

لمكافآت، وهدايا، وأجازات عند إنجازك لكل مرحلة مالية مهمة في حياتك. تأكد من أن جميع الأشخاص المقربين إليك متواجدون معك في رحلتك لتحقيق أهدافك المالية.

لكي تحصل على مساعدة وتعاون الآخرين، يجب عليك أن تضبط نفسك باستمرار على محطة الراديو المفضلة لكل شخص، وهي (كيف سأنتفع من ذلك؟).

١٠. ضع خطة: تحتاج لطريق تجري عليه

لقد قمت الآن بتحديد ما الذي تريده، ومن أين تبدأ، ومتى تريد أن تحقق كل واحد من أهدافك. لقد حددت العقبات التي سيتوجب عليك التغلب عليها، والمعرفة والمهارات الإضافية التي ستحتاج لاكتسابها، والأشخاص والمجموعات الذين ستحتاج لتعاونهم ودعمهم. أنت الآن مستعد لتطوير خطة العمل.

بناءً على المعلومات السابقة، اكتب قائمة بجميع الخطوات التي سيجب عليك اتخاذها لتحقيق أهدافك المالية. رتب القائمة حسب *التسلسل* المناسب: ما الذي ستفعله أولًا والترتيب الذي ستؤدي به هذه الخطوات.

رتب قائمتك حسب *الأولوية* أيضًا. حدد ما الأمور الأكثر أهمية وما الأمور الأقل أهمية وفقًا لقاعدة ٨٠/٢٠. درّب نفسك على أن تبدأ في العمل أولًا على النشاطات الأكثر أهمية، وتؤجل النشاطات الأخرى لوقت لاحق.

أنت الآن لديك هدف وخطة. عن طريق تحصيل المعلومات السابقة والتفكير في إجاباتك عن هذه الأسئلة وكتابتها على الورق، فأنت تقوم بزيادة احتمالية تحقيقك لأهدافك المالية بعشرة أضعاف، أي ما يساوي

١٠٠٠ في المائة. لديك الآن خارطة طريق وجدول أعمال يقومان بإرشادك ويمكنك أن تقارن بهما نشاطاتك ونجاحاتك.

عندما تبدأ في رحلتك لتحقيق الاستقلال المالي، قد تبدو لك على أنها مهمة مربكة. لكن عندما تقسّم أهدافك الكبيرة، طويلة الأمد إلى أجزاء صغيرة، تصبح المهمة أكثر واقعية، وأكثر قابلية للتصديق والتحقيق.

ربما لن تقدر على تحقيق الهدف بكامله على الفور، لكن يمكنك القيام بخطوة واحدة، وتصبح رغبتك وقدرتك على اتخاذ الخطوة الأولى هي ما يجعل كل شيء ممكنًا.

١١. تصور: اخلق صورة عقلية واضحة لهدفك كما لو أنك حققته بالفعل

يجب أن *تراه* قبل أن *تحققه*. كلما تمتعت بوضوح أكثر فيما يتعلق بمظهر حياتك عندما تكون مستقلًا ماليًا، تحركت أسرع تجاه هدفك وسيتحرك هدفك تجاهك بشكل أسرع.

أحد الأفعال التي يمكنك القيام بها لكي تعزز قدرتك على التصور هي أن تصنع "ملصقًا إعلانيًا للحرية المالية". أحضر لوحة إعلانات كبيرة أو سبورة بيضاء يمكنك النظر إليها بصورة دائمة وابدأ في قص صور الأشياء المختلفة التي ستمتلكها في حياتك إذا حققت الاستقلال المالي.

قص صور المنازل، والسيارات، والقوارب، وأماكن الأجازات، والملابس، والمجوهرات، والأثاث، وكل ما ستجده في طريقك وترغب في أن تمتلكه في وقت ما في المستقبل إذا لم يكن أمامك أي قيود مالية على الإطلاق. ضع صورة لنفسك، أو صورة لنفسك مع أسرتك، في وسط هذا الملصق، والصق كل هذه الصور في المساحات المحيطة بصورتك. انظر

إلى هذا الملصق باستمرار. تخيل أن كل ما تضعه على هذا الملصق قابل للتحقيق في نهاية الأمر.

إنها مسألة وقت فقط قبل أن تخلق هذه الأشياء أو تجذبها إلى حياتك. تخيل ما ستشعر به، وأنت تعيش في هذا المنزل أو تقضي هذه الإجازة. بينما تسمح لعينيك أن تتجول بين هذه الصور، اخلق بداخلك توجهًا بتطلع هادئ وإيجابي بأن كل شيء سيتم إدراكه في الوقت المناسب لك.

١٢. دعّم كل ما تفعله بمثابرة راسخة: اعقد العزم مقدمًا على أنك لن تستسلم أبدًا

حالما تحدد أهدافك المالية، اعقد العزم مقدمًا على أنك ستثابر حتى تنجح. اتخذ قرارًا بأنك ستتغلب على جميع المشاكل، والإخفاقات، والمصاعب، والشدائد إلى أن تنجح وتحقق أهدافك المالية.

تذكر، عندما تحدد هدفًا ضخمًا أو مجموعة أهداف لنفسك، فإنك تعد نفسك للإحباط، والفشل، والإخفاقات، والمصاعب، والهزيمة المؤقتة. هذه التجارب جزء لا يتجزأ من عملية تحقيق الأهداف. من المستحيل تحقيق النجاح دون المرور بهذه التجارب الفاشلة.

رغم ذلك، الخبر الجيد هو أنه في داخل كل عقبة أو إخفاق توجد نواة لميزة أو منفعة مساوية لها أو أكبر منها. كل مشكلة أو صعوبة ستختبرها ستحتوي على درس، بمجرد تعلمه، سيساعدك على تحقيق أهدافك بشكل أكثر تأكيدًا في المستقبل. إن مهمتك هي أن تركز على هذا الدرس وعلى ما يمكنك تعلمه بدلًا من التركيز على المشكلة وعلى كيف ستؤخرك.

لا توجد قيود على ما يمكنك تحقيقه باستثناء القيود التي تفرضها على عقلك. إن المصاعب لا تعرقل ولكنها توجه. عندما تعقد العزم مقدمًا على التعلم من كل تجربة، يصبح نجاحك المالي النهائي أمرًا محتومًا.

حدد وحقق جميع أهدافك المالية

١. حدد قيمتك الصافية الدقيقة اليوم لكي تصبح واضحًا بشأن المكان الذي تبدأ منه.

٢. حدد بالضبط كم تريد أن تكسب كل ساعة، وشهر، وعام خلال السنوات الأولى، والثانية، والثالثة، والرابعة، والخامسة القادمة.

٣. ضع خطة لكي تتخلص من ديونك، وهي أن تعيش بمستوى أقل من مكسبك. ما النفقات التي ستقوم بتخفيضها؟

٤. حدد القدر الذي ستحتاجه لكي تعيش مرتاحًا كل شهر إذا لم يكن لديك أي دخل، واستخدم هذا الرقم كأساس لتخطيطك المالي.

٥. ابدأ في دراسة وتعلم ما يتعلق بالمال، وكيف تكسب المزيد منه، وكيف تجعله ينمو.

٦. اطلب النصيحة من الأشخاص الآخرين الناجحين، خصوصًا قبل أن تبدأ في استثمار أموالك في مشروع ما أو في مجال العقارات.

٧. حدد هدفك بادخار ١٠ إلى ٢٠ في المائة من دخلك لبقية حياتك العملية. اجعل الاستقلال المالي هو الأولوية الأساسية.

١٠

كن خبيرًا في مجالك

الشخص غير العادي هو مجرد شخص عادي ولكنه يفكر ويحلم بالنجاح والمزيد من المجالات المثمرة.

ميلفن باورز

في إحدى الملصقات الإعلانية، قرأت عبارة جميلة تقول: "لكي تصبح أفضل ما يمكنك أن تكونه". يجب عليك أن تسعى لكي تصبح أفضل ما يمكنك في عملك. فسوق العمل تدفع أجورًا متميزة لأصحاب الأداء المتميز فقط. أما أصحاب الأداء المتوسط فلا يحصلون سوى على أجور أقل من المتوسط، ويحصلون معها أيضًا على إحساس بالفشل وعدم الإنجاز والإحباط.

في نظامنا الاقتصادي، يتم تحديد دخلك وفقًا لثلاثة عوامل: أولًا، ماذا تعمل؛ ثانيًا، إلى أي مدى تجيد ذلك العمل؛ ثالثًا، مدى صعوبة استبدالك بشخص آخر.

إن واحدة من صفات الأشخاص الأكثر نجاحًا هي أنهم عند نقطة معينة في حياتهم المهنية قرروا أن "يلتزموا بالتميز". لقد قرروا أن يكونوا الأفضل فيما يقومون به. لقد قرروا أن يدفعوا أي ثمن، ويقدموا أي تضحية، ويستثمروا أي مقدار من الوقت يلزم لكي يصبحوا متميزين في مجالاتهم المختارة. وكنتيجة لهذا القرار، ابتعدوا تمامًا عن مجموعة متوسطي الأداء وارتفعوا بأنفسهم إلى الفئة التي تحصل على دخل يساوي

ثلاثة، وأربعة، وخمسة، وعشرة أضعاف ما يحصل عليه أقرانهم الذين لم يتعهدوا بهذا الالتزام.

قاعدة ٨٠/٢٠ مرة أخرى

عندما بدأت مهنتي في مجال المبيعات منذ عدة سنوات، أخبرني شخص ما عن قاعدة ٨٠/٢٠ وتطبيقها على المبيعات. لقد قال إن ٢٠ في المائة من مندوبي المبيعات يحققون ٨٠ في المائة من المال. هذا يعني أن ٨٠ في المائة من مندوبي المبيعات يحققون فقط ٢٠ في المائة من المال، ويجب عليهم أن يقسموه فيما بينهم. عند تلك النقطة، منذ عدة سنوات، قررت أنني أفضّل أن أكون فردًا من الـ ٢٠ في المائة المتميزين بدلًا من الـ ٨٠ في المائة الآخرين. لقد غيّر هذا القرار حياتي للأبد.

ولأنني عانيت من طفولة قاسية وحصلت على تقديرات منخفضة في المدرسة، فقد نشأت وبداخلي صورة ضعيفة عن ذاتي ومستوى ضئيل من الثقة بالنفس. لم يخطر ببالي أبدًا أنني سأجيد فعل أي شيء. كنت إذا حاولت فعل شيء ما وأجدته، أصرف النظر عنه فورًا وأعتبره صدفة أو ضربة حظ. كنت أرى نفسي صاحب أداء متوسط أو أقل من المتوسط في كل وظيفة عملت بها، وقد استمر ذلك لسنوات.

الإدراك العظيم

ثم في أحد الأيام جاءتني لحظة خاطفة من الإدراك. لقد أدركت أن جميع الأشخاص الموجودين ضمن أفضل ١٠ في المائة في مجالاتهم بدءوا ضمن أقل ١٠ في المائة. إن جميع من يجيدون عملهم اليوم كان أداؤهم ضعيفًا في أحد الأيام. إن جميع الموجودين في مقدمة طابور الحياة بدءوا وهم في مؤخرة الطابور. والأهم من ذلك، لقد اتضح لي أن أيًا كان ما قام به الآخرون، في حدود المعقول، يمكنني أيضًا القيام به. ولقد ثبت في النهاية أن هذا الأمر صحيح بالنسبة لجميع الأشخاص تقريبًا.

لا يوجد من هو أفضل منك ولا أذكى منك. يكون الناس فقط أفضل أو أذكى في مجالات مختلفة. بالإضافة إلى ذلك، إن كل مهارات العمل التجاري قابلة للتعلم. إن الأشخاص الذين يؤدون بشكل أفضل في أحد جوانب العمل قد تعلموا المهارات الأساسية، مع مجموعة من المهارات الأخرى، قبل أن تتعلمها أنت. إذا لم تكن تحقق ما يحققه الآخرون، فهذا يعني ببساطة أنك لم تتعلم هذه المهارات بعد!

القانون الحديدي لتطوير الذات

إليك أمرًا آخر أدركته: يمكنك أن تتعلم أي شيء تحتاج تعلمه لكي تحقق أي هدف تحدده لنفسك. لا توجد أي قيود واقعية لما يمكنك إنجازه، باستثناء القيود التي تفرضها على عقلك وتخيلاتك. إذا قررت أن تصبح متميزًا، أن تنضم إلى أفضل ١٠ في المائة في مجالك، فلا يوجد شيء على الأرض يمكنه أن يمنعك من تحقيق ذلك، باستثنائك أنت.

هل سيكون الأمر سهلًا؟ بالطبع لا! أنا لا أعدك بأن أي شيء ورد ذكره في هذا الكتاب سيكون من السهل القيام به. إن أي شيء ذي قيمة يأخذ وقتًا طويلًا ومجهودًا شاقًا لكي يتم إنجازه. لكنه ممكن إذا أردته بشدة وكنت مستعدًا للعمل طويلًا من أجله. وهو يستحق كل جزء من مجهودك حالما تصل إليه!

يقول ليس براون، المتحدث التحفيزي: "لكي تحقق شيئًا لم تحققه من قبل، يجب أن تصبح شخصًا لم تكنه من قبل".

قال الفيلسوف الألماني جوهان فولفجانج فون جوته: "لكي تحصل على المزيد، يجب أولًا أن تصبح المزيد".

حالما تقرر أن تصبح واحدًا من أفضل الأشخاص في مجالك، يكون سؤالك الوحيد هو: "كيف أحقق ذلك؟". إن حقيقة أن مئات الآلاف، بل وحتى الملايين، من الأشخاص قد صعدوا من القاع إلى القمة في كل

المجالات هي إثبات كاف على أنك تستطيع القيام بذلك أيضًا. إن الكثير من هؤلاء الأشخاص، إن لم يكن معظمهم، ربما لا يمتلكون المواهب والقدرات الفطرية التي تمتلكها أنت. في أغلب مجالات الحياة، يكون العمل الشاق والتفاني هو ما يوصلك للتميز والنجاح الباهر أكثر من المواهب والقدرات الفطرية.

هل التعليم ضروري للنجاح؟

في تحليل لقائمة فوربس لأغني ٤٠٠ رجل وامرأة في أمريكا، تم إجراؤه منذ عدة سنوات، وجد الباحثون أن شخصًا ترك المدرسة الثانوية ووصل إلى قائمة فوربس ٤٠٠ كانت ثروته، في المتوسط، أكثر بـ ٣٢٣ مليون دولار من أولئك الذين أتمموا تعليمهم الجامعي.

السبب الذي يجعلني أذكر هذا هو أن العديد من الأشخاص يشعرون أنهم إذا لم يحصلوا على درجات مرتفعة في المدرسة فإنهم سيصبحون مقيدين للأبد فيما يمكنهم إنجازه لاحقًا في الحياة. هذا بعيد كل البعد عن الحقيقة. إن بعض الأشخاص من الأكثر ثراءً ونجاحًا في أمريكا، وفي جميع أنحاء العالم، كانوا يؤدون بشكل ضعيف في المدرسة.

تذكر هذا السؤال: "كيف تأكل فيلًا؟"، والإجابة: "قضمة واحدة في كل مرة". إنها نفس الطريقة التي تصبح بها متميزًا تمامًا في كل ما تفعله. أنت تصعد للقمة بخطوة واحدة، ومهارة واحدة، وإصلاح صغير في كل مرة.

هل تزيد قيمتك أم تنخفض مع الوقت؟

الحقيقة هي أن مستوى المعرفة والمهارة الحالية يفقد أهميته بمعدل أسرع من أي وقت مضى. لقد ذكرت في وقت سابق أن قدرتك على الكسب يمكن أن تجعلك سهمًا تزيد قيمته أو تنخفض مع مرور الوقت، اعتمادًا على ما

إذا كنت تطور قدرتك على الكسب أم تهملها. إن هذا الاختيار تصنعه، أو تفشل في صنعه، كل يوم.

الخبر الجيد هو أنه عندما تبدأ في تحديث معرفتك ومهاراتك بقوة في طريقك لتصبح واحدًا من أفضل الناس في مجالك، سيبدو الأمر وكأنك في سباق وأنت الشخص الوحيد الذي يجري فعلًا. ستتقدم سريعًا على مجموعتك وتصبح في مركز القيادة. في غضون ذلك، يكون معظم منافسيك يمشون متمهلين، ويقومون فقط بعمل ما يحتاجون لعمله لكي يحافظوا على وظائفهم. إن فكرة الالتزام بالتميز لم تخطر على بالهم قط.

حدد المعرفة التي ستحتاجها

ستبدأ رحلتك للتميز من خلال طرحك لهذا السؤال: "ما المعرفة، والمهارات، والمعلومات الإضافية التي أحتاج إليها لكي أصبح في موقع الصدارة في مجالي في الأشهر والأعوام المقبلة؟".

تصور نفسك بعد ثلاث إلى خمس سنوات وتخيل أنك واحد من أفضل الأشخاص وأعلاهم أجرًا في صناعتك. ماذا كان يجب أن يحدث؟ ماذا كان يجب أن تفعل، أو تتعلم، أو تنجز لكي تصل لهذه النقطة؟ ما المهارات التي كان يجب عليك احترافها لكي تقود مجالك؟

قم بنقلة مهنية

فيما مضى، كان لديّ صديق يعمل محاميًا في شركة صغيرة. كان أبوه محاميًا، لذلك درس صديقي المحاماة في الجامعة. عندما تخرج من الجامعة في العشرينيات من عمره، بدأ في ممارسة المحاماة بين أصدقائه وزملائه. لكنه قرر بعد فترة قصيرة أن المحاماة ليست مناسبة له. لقد قرر أن يبدأ مهنته في مجال الأعمال بدلًا من ذلك.

كان قد بلغ السادسة والعشرين من عمره في ذلك الحين. في مواجهة الكثير من المعارضة، قام بتجميع جميع موارده وركز بكامل عقله على الوصول لجامعة هارفارد لكي يحضر برنامج ماجستير إدارة الأعمال. لقد استغرق الأمر عامين، لكن تم قبوله في النهاية. ثم استغرق الأمر عامين آخرين لكي يكمل الدراسة المطلوبة ويتخرج في جامعة هارفارد بماجستير إدارة الأعمال المنشود.

عاد بعدها إلى مدينته وقام بإجراء مقابلات للعديد من الوظائف، وفي النهاية تم قبوله في وظيفة إدارية للمبتدئين في شركة طيران سريعة النمو. لقد اتضح أن هذه نقلة مهنية ممتازة. في خلال عشر سنوات أصبح هو رئيس الشركة وكان يكسب عشرة أضعاف ما يكسبه المحامون الذين تخرج معهم منذ سنوات. لقد أصبح واحدًا من أصغر المدراء المسئولين عن شركة كبرى وأكثرهم احترامًا في البلاد.

إنه أمر محتوم تقريبًا أن تتغير مهنتك باستمرار كلما كبرت ونضجت. يجب أن تنظر باستمرار إلى الطريق أمامك وتفكر في المهارات والكفاءات التي ستحتاجها لكي تكسب قدر الأموال التي تريد أن تكسبها في الأعوام القادمة.

حدد مجالات النتائج الرئيسية لديك

كما ذكرت سابقًا، كل وظيفة تتكون من خمسة إلى سبعة مجالات ذات نتيجة رئيسية. في مجال المبيعات، مثلًا، تتكون هذه المجالات السبعة من: أولًا، البحث؛ ثانيًا، إنشاء علاقة؛ ثالثًا، تحديد الاحتياجات؛ رابعًا، تقديم الحلول؛ خامسًا، الرد على الاعتراضات؛ سادسًا، إتمام البيع؛ سابعًا، إعادة البيع والحصول على إحالات من الزبائن الراضين عن السلع.

إذا كنت تعمل في مجال المبيعات، يجب أن تعطي لنفسك درجة من واحد إلى عشرة، واحد هو الأقل وعشرة هي الأعلى، في كل واحدة من هذه

المجالات. يجب أن يكون رصيدك سبع نقاط على الأقل في جميع المجالات لكي تصبح واحدًا ضمن أفضل ٢٠ في المائة في مجال عملك.

بمجرد أن تقيّم نفسك في هذه المجالات السبعة، يجب أن تأخذ القائمة لرئيسك في العمل، أو الأفضل، لأحد عملائك وتطلب منه أن يعطيك درجات أيضًا. قد يكون هذا مفاجأة حقيقية لك. في أغلب الأحيان، تكون الطريقة التي تقيم بها نفسك مختلفة ومرتفعة أكثر بكثير من الطريقة التي يقيمك بها الآخرون.

أيًا كانت درجاتك النهائية، يجب أن تختار المهارة الرئيسية الأضعف لديك وتعمل عليها حتى تصبح مساوية للمهارات الأخرى أو أعلى منها. إن أضعف مهاراتك هي التي تحدد سقف راتبك والسرعة والمسافة التي تتقدم بها في مهنتك.

انتقل إلى الطريق السريع

إليك سؤالًا كبيرًا لبقية حياتك العملية: ما المهارة التي إذا طورتها وأديتها بطريقة متميزة سيكون لها أكبر تأثير إيجابي على مهنتك؟ يجب أن يكون هذا السؤال هو محور التركيز من أجل التقدم الشخصي والمهني.

إذا لم تكن متأكدًا بشأن إجابة هذا السؤال، فاذهب إلى رئيسك في العمل واسأله. اسأل زملاءك. اسأل فريق العمل. اسأل شريكة حياتك وأصدقاءك. إنه أمر في غاية الضرورة أن تعرف إجابة هذا السؤال ومن بعدها تركز جميع طاقاتك على تحسين أدائك في هذا المجال.

هذه الإجابة تصبح هي غايتك الرئيسية الواضحة من أجل التحسين الشخصي والمهني. اكتبها، وحدد موعدًا نهائيًا، وضع خطة، وابدأ في العمل عليها، ثم قم بعمل شيء كل يوم لكي تتحسن في هذه المهارة.

بمجرد أن تصل لمرحلة التميز في أضعف مهارة لديك، اسأل السؤال مرة أخرى: "الآن، ما المهارة التي ستقدم لي أكبر مساعدة؟"، ومهما

كانت إجابتك عن هذا السؤال، ابدأ العمل على تلك المهارة إلى أن تصل لمرحلة التميز فيها هي أيضًا.

إن أصحاب أعلى الرواتب في جميع المجالات يحصلون على ثمانية، أو تسعة، أو عشرة بشكل عام في جميع المجالات الرئيسية. يجب أن يكون ذلك أيضًا هدفك.

المدير المتميز

إذا كنت تعمل في مجال الإدارة، تحدد سبعة مجالات ذات نتيجة رئيسية نجاحك أو فشلك في وظيفتك. وهي: (١) التخطيط (٢) التنظيم (٣) التوظيف (٤) التفويض (٥) الإشراف (٦) القياس (٧) رفع التقارير.

جميع المدراء الناجحين متميزون في كل واحدة من هذه المجالات. وجميع المدراء غير الناجحين ضعفاء في واحدة أو أكثر من هذه المجالات. الضعف الشديد في واحدة أو أكثر من هذه المجالات الرئيسية يمكن أن يقضي على نجاحك في عملك.

على سبيل المثال، إذا كنت متميزًا جدًا في جميع أجزاء الإدارة ماعدا التفويض، فسيؤخرك هذا كل يوم في مهنتك. لقد عملت مع مدراء كانوا في غاية الضعف في التفويض لدرجة أنهم لم يستطيعوا إتمام أي شيء. لقد تم فصلهم في النهاية بسبب الضرر الذي كانوا يسببونه لبقية العمل.

أعط لنفسك درجة من واحد إلى عشرة في كل واحدة من هذه المجالات ذات النتيجة الرئيسية. اطلب من الأشخاص حولك أن يقيموك أيضًا. وكن صادقًا. اطلب الحقيقة بدلًا من الإجابة الدبلوماسية من زميل مهذب في العمل.

قم بعمل تحليل ٣٦٠ درجة

إحدى أدوات الإدارة التي يتم استخدامها اليوم هي "تحليل الـ ٣٦٠ درجة". في هذا النوع من التحليل، يتم إعطاء عدد من الأشخاص

استطلاع رأي عن مدير معين، بالإضافة إلى مدير هذا المدير وزملائه. يتم ملء الاستطلاع دون ذكر الأسماء، ويتم إعادة جميع استطلاعات الرأي إلى مستشار خارجي يقوم بتلخيص الإجابات. يتم إعطاء هذا الملخص بعد ذلك إلى المدير لكي يعرف كيف يراه الآخرون. غالبًا ما يكون هذا الأمر بمثابة صدمة للمدير.

على سبيل المثال، سيقول المدير: "أنا أتخذ قرارات متأنية ومدروسة". لكن طاقم العمل سيقول: "إنه ضعيف، ومتردد، وغير واثق عندما يتعلق الأمر باتخاذ قرارات".

لدينا ميل طبيعي لتصنيف أنفسنا بشكل مرتفع جدًا، بغض النظر عن الصفة أو الخاصية محل البحث. لهذا السبب من المفيد أن يتم تقييم الشخص بواسطة أقرانه بشكل منتظم.

حدد التحسن الشخصي كهدف

بمجرد أن تحدد المجالات ذات النتيجة الرئيسية التي تريد وتحتاج أن تتحسن فيها، قم بتحديد هذا التحسن كهدف، وضع خطة، وحدد مقياسًا، وحدد موعدًا نهائيًا. ثم ابدأ في العمل على تحسين نفسك في هذا المجال كل يوم. خلال أسبوع، أو شهر، أو سنة ستصبح في غاية التميز في هذه المهارة. ستصبح خبيرًا.

تقبل نفسك كما هي

إن واحدًا من أكثر الكتب شعبية في مجال الأعمال خلال السنوات الأخيرة هو Now, Discover Your Strengths!. هذا الكتاب يتبع كتابًا آخر حقق أعلى المبيعات بعنوان First, Break All the Rules!. إن الاستنتاج المشترك لهذين الكتابين هو أن "الناس لا يتغيرون".

لقد وُلدت بمهارات، وقدرات، وميول، ومواطن قوة، ومواطن ضعف، ومواهب فطرية معينة. إنها تبرز في مراحل الحياة المبكرة

وتتبلور عادة في أواخر فترة المراهقة. وهي لا تتغير كثيرًا خلال مجرى حياتك.

وواحدة من أهم الخطوات التي تتخذها في مهنتك هي أن تحدد الشيء الذي تجيده، أو الشيء الذي قد تصبح جيدًا فيه، ثم تعمل بتفانٍ لكي تتميز في ذلك المجال.

لقد كتبت ماري باركر فوليت، مستشارة في الشئون الإدارية في العشرينيات من القرن الماضي: "إن أفضل اتجاه لركوب الحصان هو الاتجاه الذي يسير فيه". إن أفضل طريقة لتطوير نفسك هي في اتجاه مواهبك واهتماماتك الفطرية. يقول جيم كاثكارت، المؤلف والمتحدث، "غذِّ طبيعتك". وهذه نصيحة في غاية الأهمية يجب اتباعها في مهنتك.

لقد خُلقت في هذا الكون بمواهب وقدرات خاصة تجعلك استثنائيًا ومختلفًا عن كل الآخرين. خلال حياتك، كثيرًا ما تجد نفسك منجذبًا إلى نشاط ما، حيث تمكنك مواهبك وقدراتك الخاصة من إنجاز المزيد والاستمتاع بما تفعله بمستوى أعلى من أي شيء آخر يمكنك القيام به. إن أحد أكبر أهدافك في الحياة هو أن تحدد وتعزل المهارة أو المهارتين التي يمكنك أن تؤديها بشكل أفضل، وتستمتع بها أكثر، من أي شيء آخر، ثم تركز على أن تصبح متميزًا في تلك المجالات.

نمِّ مواهبك

لقد قال مايكل جوردان، لاعب كرة السلة، ذات مرة: "كل شخص لديه الموهبة، لكن القدرة تحتاج لعمل شاق". كتب الشاعر لونجفيلو في إحدى المرات: "إن المأساة الكبيرة للشخص العادي هي أنه يذهب لقبره ومواهبه لا تزال بداخله ولم يخرجها للناس".

من الممكن أن تصارع لسنوات في وظيفة لم تكن ملائمًا لها ثم تجد نفسك بعدها في المجال المناسب وتحقق تقدمًا في بضعة أعوام أكثر من ذلك الذي حققته في العشرين عامًا المنصرمة.

لقد كتب نابليون هيل ذات مرة أن مفتاح النجاح في أمريكا هو أن "تجد ما تحب حقًا أن تعمله، وبعدها تجد طريقة لكي توفر لنفسك حياة جيدة وأنت تقوم به".

يقول العديد من المليونيرات العصاميين: "أنا لم أعمل يومًا واحدًا في حياتي". إن ما قاموا به هو أنهم اكتشفوا ما يستمتعون به حقًا، ثم قاموا بفعل المزيد والمزيد منه.

حدد مواهبك الخاصة

هناك ثماني طرق لكي تحدد موهبتك أو مواهبك الخاصة والأشياء التي يمكنك فعلها بشكل مميز. إليك هذه الطرق:

أولًا، ستكون دائمًا الأفضل والأكثر سعادة في الأشياء التي تحب القيام بها. إذا كان بإمكانك تحمل ذلك، فستقوم بها دون أجر. إنها تبرز أفضل ما فيك، وأنت تحصل على قدر هائل من الرضا والاستمتاع عندما تنخرط في هذا العمل.

ثانيًا، تجيد القيام بها. يبدو أن لديك قدرة فطرية على العمل في هذا المجال.

ثالثًا، هذه الموهبة كانت هي المسئولة عن معظم نجاحك وسعادتك في الحياة، حتى الآن. منذ سن مبكرة، كنت تستمتع بفعل هذا الشيء وقد جلب عليك أعظم المكافآت والمجاملات من الآخرين.

رابعًا، كان من السهل عليك تعلم هذا الشيء والقيام به. في الواقع، لقد كان في منتهى السهولة لدرجة أنك نسيت متى وكيف تعلمته. لقد وجدت نفسك تقوم به بسهولة وتجيده في يوم من الأيام.

خامسًا، تستحوذ على انتباهك. إنها تشغلك وتسحرك. أنت تحب التفكير فيها، والقراءة عنها، والتحدث عنها، واكتشاف المزيد عنها. إنها تجذبك مثلما تفعل الشعلة مع الفراشة.

سادسًا، أنت تحب أن تتعلم المزيد عنها وأن تكون الأفضل فيها طوال حياتك. لديك رغبة داخلية دفينة في أن تتفوق في هذا المجال.

سابعًا، عندما تقوم بها، لا يتحرك الوقت. يمكنك أن تعمل في مجال موهبتك الخاصة لفترات طويلة دون أن تأكل أو تنام، ساعة تلو الأخرى، لأنك تنشغل فيها كثيرًا وتنسى نفسك.

ثامنًا، أنت تحترم وتعجب بالأشخاص الآخرين الذين يجيدون فعل الشيء الذي ترى أنك ملائم للقيام به. أنت ترغب في أن تكون مثلهم وأن تكون بجوارهم وأن تضاهيهم في كل شيء.

إذا كان الوصف السابق ينطبق على شيء تقوم به الآن، أو على شيء قمت به في الماضي، فمن الممكن أن يقودك إلى الشيء الاستثنائي الذي خُلقت من أجل القيام به، إلى "رغبة قلبك".

لقد وُلدت لتتفوق

إن مواهبك الطبيعية تكون فطرية ويسهل تنميتها. تكون مبرمجة في عقلك الباطن. إنها الشيء الذي خُلقت من أجل القيام به في هذا الكون. إن مهمتك هي أن تكتشف مجال موهبتك وقدرتك الطبيعية ثم تقوم بتطويره خلال حياتك.

العديد من المهارات تتكامل مع بعضها، وتعتمد على بعضها البعض. هذا يعني أنه يجب عليك أن تمتلك مهارة ما عند مستوى معين لكي تستخدم مهاراتك الأخرى في المستويات الأعلى. يجب عليك في بعض الأحيان أن تتعلم وتطور المهارات التي لا تحبها أو تستمتع بها على نحو خاص. لكن هذا هو الثمن الذي تدفعه حتى تكون قادرًا على تحقيق التميز في مجالك المختار.

على بعد مهارة واحدة

إليك القاعدة: من الممكن أن تكون على بعد مهارة واحدة من مضاعفة إنتاجيتك، وأدائك، ودخلك. ربما تحتاج فقط لرفع مستوى مهارتك في مجال واحد لكي تصبح قادرًا على استخدام جميع مهاراتك الأخرى في مستوى أعلى.

تذكر أن جميع مهارات العمل قابلة للتعلم. إن مهارات العمل لا يتم تحديدها جينيًا. إذا كنت تحتاج أن تتعلم أي مهارة من مهارات العمل لكي تدرك وتستخدم كامل إمكانياتك، يمكنك أن تتعلمها بالممارسة والتكرار.

تجنب فخ الأداء الضعيف

من الشائع جدًا أنه عندما تكون ضعيفًا في مهارة معينة، فإنك ستتجنب القيام بأي تصرف يخص هذه المهارة. سوف تقع في فخ "العجز المكتسب بالتعلم". سوف تقول: "أنا لست جيدًا حقًا في هذا المجال" أو "ليس لديّ أي موهبة أو قدرة طبيعية في هذه المهارة".

لكن هذا مجرد اختلاق للأعذار والتبريرات. إذا كانت المهارة مهمة بما فيه الكفاية بالنسبة لك، يمكنك أن تتعلمها. إن أسوأ قرار على الإطلاق هو أن تدع نفسك تتأخر لشهور أو أعوام لأنه تنقصك مهارة واحدة وبسيطة قابلة للتعلم بسهولة من خلال التفاني والعزيمة. لا تدع هذا يحدث معك.

التميز رحلة

هناك مثل قديم يقول: "إن أي شيء يستحق القيام به بشكل جيد يستحق القيام به بشكل ضعيف في البداية". ليست الممارسة هي ما يجعلك مثاليًا، لكن الممارسة التي تقع فيها في الأخطاء هي ما يجعلك أخيرًا مثاليًا.

عندما تبدأ شيئًا جديدًا، يمكنك أن تتوقع أن تقوم به بشكل سيئ. ستشعر أنك غير بارع وأنك متعسر في البداية. ستشعر أنك غير ملائم وقليل القيمة. ستشعر في أغلب الأحيان بالتفاهة والإحراج. لكن هذا هو الثمن الذي يجب عليك أن تدفعه لكي تحقق التميز في مجالك. سيكون عليك دائمًا أن تدفع ثمن النجاح، وهذا الثمن غالبًا ما يتضمن العمل الشاق لاحتراف مهارة صعبة تحتاجها لكي تصعد للقمة في مجالك.

حرك عصاك السحرية

استخدم أسلوب العصا السحرية. تخيل أنه بإمكانك أن تحرك عصا سحرية وتصبح متميزًا تمامًا في أي مهارة. ماذا ستكون هذه المهارة؟ لو كان بإمكانك تحريك عصا سحرية وتمني أي أمنية تتعلق بمواهبك ومهاراتك، فماذا ستتمنى؟

إن إجابتك عن هذه الأسئلة ستكون في الأغلب مؤشرًا على الأهداف الجديدة التي يجب أن تحددها لنفسك فيما يتعلق بالمهارات والقدرات التي يجب عليك أن تنميها حتى تصبح الأفضل فيما تفعله.

استثمر في تطوير نفسك بنفسك مدى الحياة. كن مستعدًا لاستثمار عام أو اثنين أو ثلاثة لكي تصبح متميزًا تمامًا في مجال حاسم. كن مستعدًا لدفع أي ثمن، والقيام بأي تضحية لكي تصبح الأفضل فيما تقوم به.

معادلة ثلاثة زائد واحد

إن معادلة "ثلاثة زائد واحد" لاحتراف أي مهارة في منتهى البساطة، وهي تنجح في كل مرة. أولًا، اقرأ في مجال المهارة كل يوم، حتى لو لمدة خمس عشرة إلى ثلاثين دقيقة. إن المعرفة تراكمية. وكلما قرأت وتعلمت، صرت أكثر ثقة بأنك قادر على القيام بهذه المهمة بطريقة متميزة.

ثانيًا، استمع إلى برامج تعليمية عن هذا الموضوع في سيارتك. إن السائقين العاديين اليوم يمضون من خمسمائة إلى ألف ساعة كل عام وهم يقودون سياراتهم خلال اليوم. قم بتحويل وقت القيادة إلى وقت للتعلم. يمكنك أن تصبح واحدًا من أفضل الأشخاص المتعلمين في مجالك ببساطة عن طريق الاستماع إلى البرامج الصوتية في سيارتك بدلًا من الموسيقى.

ثالثًا، احضر الندوات وورش العمل الخاصة بهذا الموضوع. لقد تغيرت حياة العديد من الأشخاص بشكل كامل عن طريق حضور ندوة من يوم أو يومين عن موضوع رئيسي. لقد أصبحوا مختلفين تمامًا في ذلك المجال، إلى الأبد.

والعامل الأخير هو ممارسة ما تتعلمه في أقرب فرصة ممكنة. في كل مرة تسمع فكرة جيدة، اتخذ إجراءً بشأنها. إن الشخص الذي يسمع فكرة ما ويتخذ إجراءً بشأنها يكون أكثر قيمة من الشخص الذي يسمع مئات الأفكار ولا يتصرف حيالها.

الممارسة، الممارسة، الممارسة

كلما مارست ما تتعلمه، أصبحت كفئًا وماهرًا في هذا المجال بصورة أسرع. كلما مارست، نميت الثقة بداخلك، وتغلبت على مشاعر عدم الكفاءة في تلك المهارة بشكل أسرع، واحترفتها أسرع. حالما تضيف هذه المهارة إلى صندوق أدواتك العقلي، سوف تمتلكها لبقية حياتك المهنية.

اعقد العزم اليوم، في الحال، على أن تنضم لأفضل ١٠ في المائة من الأشخاص في مجالك. قم بتحديد من هم، وماذا يكسبون، وماذا يفعلون بشكل مختلف عنك. حدد المعرفة والمهارات الخاصة التي قاموا بتطويرها واعقد العزم على أن تطورها بنفسك. تذكر أن أي شيء فعله شخص آخر، في حدود المعقول، يمكنك أنت أيضًا أن تفعله. لا يوجد من هو أفضل

منك ولا يوجد من هو أذكى منك. إن حقيقة أن أفضل الأشخاص في مجالك كانوا في وقت من الأوقات خارج مجالك تمامًا هي إثبات على أن أيًا كان ما حققوه، يمكنك أن تحققه إذا حددته كهدف لك وعملت على تحقيقه بالوقت والجهد الكافي. لا توجد أي قيود.

برنامج الاثنتي عشرة خطوة للتميز الشخصي

إليك ملخصًا للاثنتي عشرة خطوة التي تحتاج لاتخاذها لكي تنجح بتميز في أي مجال من مجالات حياتك:

١. الرغبة: في أي مجال من المهارات ترغب أن تكون متميزًا تمامًا؟

٢. الثقة: ما الخطوات العملية في التنمية الشخصية التي يمكنك اتخاذها الآن حتى تزيد من ثقتك بأنك تستطيع احتراف المهارة الجديدة؟

٣. قم بتدوينه: اكتب بيانًا واضحًا وفي صيغة المضارع تصف فيه كيف ستبدو، وتشعر، وتتصرف كنتيجة لاحتراف هذه المهارة الرئيسية.

٤. حلل نقطة بدايتك: ما مواطن قوتك ومواطن ضعفك في هذا المجال حاليًا؟

٥. حدد لماذا تريد أن تتفوق في هذا المجال: اكتب قائمة بخمسة أشياء إيجابية ستتغير في حياتك كنتيجة لتميزك في مهارة معينة.

٦. حدد موعدًا نهائيًا: حدد بالضبط متى ستصبح متميزًا في هذه المهارة، وضع مواعيد شبه نهائية للخطوات التي ستتخذها كل يوم، وكل أسبوع، وكل شهر.

٧. حدد العقبات: حدد العقبات التي تقف بينك وبين تحقيق التميز، خصوصًا العقبات التي بداخلك.

٨. حدد المعرفة والمهارة الإضافية التي تحتاجها: حدد الموارد المعينة التي ستحتاجها، متضمنة الكتب، والبرامج الصوتية، والندوات، وجدول الدراسة الزمني الذي ستتبعه لكي تحترف هذه المهارة الجديدة.

٩. حدد الأشخاص الذين ستحتاج إليهم: من الذين ستحتاج لمساعدتهم وتعاونهم لكي تحترف هذه المهارة؟

١٠. ضع خطة: اصنع قائمة بكل ما تستطيع التفكير فيه والذي ستحتاج للقيام به لكي تحقق التميز في هذا المجال.

١١. تصور: تخيل نفسك داخل عقلك، في "مرآتك الداخلية"، كما لو كنت بالفعل خبيرًا معروفًا في هذا المجال الجديد. كرر هذا التمرين كثيرًا إلى أن يتقبل عقلك الباطن هذه الصورة كأمر.

١٢. لا تستسلم أبدًا: بمجرد أن تقرر أن تنمي هذه المهارة الرئيسية، اتخذ قرارًا بأنك لن تستسلم أبدًا حتى يعرفك الآخرون على أنك متميز في هذا المجال.

تمامًا مثل اتباع وصفة مثبتة أو صيغة ما، لا يوجد شيء فعليًا لا يمكنك تحقيقه إذا قمت بتطبيق هذه الطريقة المكونة من اثنتي عشرة خطوة وعملت عليها باستمرار إلى أن تحقق هدفك.

كن خبيرًا في مجالك

١. اعقد العزم اليوم على أن تنضم إلى أفضل ١٠ في المائة من الأشخاص في مجالك. تعهد بالالتزام بالتميز مدى الحياة.

٢. حدد المجالات ذات النتيجة الرئيسية في وظيفتك، والأشياء التي يجب عليك أن تجيدها "تمامًا، وبصورة إيجابية" لكي تصبح ناجحًا في مجالك.

٣. حدد أضعف مجالاتك الرئيسية وابدأ في الاستثمار في تطوير نفسك لكي تصبح متميزًا في ذلك المجال.

٤. حدد المعرفة الإضافية التي ستحتاجها لكي تصل للقمة في مجالك، ثم ضع خطة لكي تكتسب تلك المعرفة.

٥. كرس نفسك للتعلم مدى الحياة. اقرأ، واستمع للبرامج الصوتية، واحضر الدروس والندوات، ثم ضع كل ما تتعلمه موضع التنفيذ بأسرع ما يمكن.

١١

حسِّن حياتك الأسرية وعلاقاتك

إن القدرات الكامنة لدى الشخص العادي مثل المحيط الذي لم يتم الإبحار فيه، أو القارة التي لم تُكتشف، إنها عالم من الإمكانيات التي تنتظر أن يتم إطلاقها وتوجيهها نحو مصلحة كبرى.

براين تريسي

إن طبيعة حياتك الأسرية وعلاقاتك سوف تحدد معظم سعادتك أو تعاستك. إن أهدافك في هذه المنطقة الحيوية من حياتك الشخصية لا يمكن تركها للصدفة.

يختلف الرجال عن النساء عندما يتعلق الأمر بتوجهاتهم فيما يخص علاقاتهم. إذا رجعنا آلاف الأعوام للوراء، كان الرجال يخرجون للصيد أما النساء فكن يجلسن بجانب المدفأة ويقمن برعاية الأطفال.

لقد اكتسب الرجال مشاعرهم بمزة النفس والقيمة الذاتية من خلال استعراض براعتهم كصيادين، وقدرتهم على إحضار الغنائم وإعالة أسرهم. كان يتم تحديد مكانة الرجل وسط قبيلته عن طريق مقارنة مهارته كصياد بالرجال الآخرين.

اقفز للأمام إلى القرن الواحد والعشرين وستجد أن الأمر لم يتغير كثيرًا. ما زال الرجال يحصلون على مصدرهم الأولي للإحساس بالقيمة

والاعتزاز بالنفس من خلال استعراض قدرتهم على الصيد، وعلى كسب العيش الجيد، وإعالتهم لأسرهم. ما زال الرجال يقارنون أنفسهم بالرجال الآخرين من ناحية قدرتهم على الصيد. إنهم يبحثون عن ويعجبون بعلامات النجاح التي تخبر الآخرين بأنهم صيادون ماهرون ويجيدون إعالة أسرهم، مثل السيارات، والملابس، والساعات باهظة الثمن، والمنازل، والأشياء المادية الأخرى.

الأمور الأكثر تغيرًا

النساء مختلفات. إنهن يبنين نجاحهن وسعادتهن على طبيعة علاقاتهن، خصوصًا مع أزواجهن وأطفالهن. إنهن يسعين باستمرار للقيام بأي شيء متاح لكي يحسنّ ويعززن من طبيعة علاقاتهن وحياتهن الأسرية. بالنسبة لكثير من النساء، العلاقات تعتبر مركزية.

بالنسبة للرجال والنساء، فإن الأسرة والأطفال هما أهم العوامل في حياتهم. رغم ذلك، ينشغل الرجال أحيانًا بالعمل كثيرًا لإعالة أسرهم لدرجة أن هذه الحقيقة تغيب عنهم. لكن النساء نادرًا ما يفعلن ذلك.

ولأن الأسرة والعلاقات في غاية الأهمية بالنسبة للصحة العقلية، والنفسية، والبدنية لجميع الأشخاص، فإن تحديد أهداف واضحة ووضع خطط معينة لتضمن طبيعة جيدة للحياة الأسرية يعتبر ضروريًا جدًا من أجل السعادة، والإشباع، والرضا طويل الأمد.

صمم حياتك الأسرية وعلاقاتك المثالية

إن عملية تحديد وتحقيق الأهداف ذات الاثنتي عشرة خطوة ملائمة تمامًا لتصميم حياة رائعة مع أسرتك ومع الأشخاص المهمين في علاقاتك.

١. يجب أن تكون لديك الرغبة: ماذا تريد فعلاً؟

تخيل أن حياتك الأسرية وعلاقاتك مثالية من جميع الجوانب، كيف ستبدو؟ كيف ستختلف حياتك الأسرية عن تلك التي تعيشها الآن؟ تخيل أنه بإمكانك أن تحرك عصاك السحرية وتخلق أسلوب حياة مثاليًا مع أسرتك وعلاقاتك. كيف ستبدو حياتك؟

إذا كنت أعزب وتبحث عن الشخص المناسب لك -توأم روحك- فإليك هذا التمرين: خذ ورقة واكتب عليها كل ما تستطيع التفكير في أنك تريده في الشريك المثالي.

تخيل أنك ترسل أمرًا إلى "مصنع الشريك المثالي" وأن المصنع سوف يرسل لك نفس الشخص الذي وصفته في الورقة. كن مفصلًا بقدر الإمكان. اكتب، بناءً على خبرتك، كل عنصر، وعامل، ومكون إيجابي سيمتلكه شريكك المثالي؛ متضمنًا السن، والتعليم، والصحة، والمظهر، والقيم، وحس الدعابة، وخبرة الحياة، والاهتمامات، والميول، والخلفية الأسرية، والأصدقاء، والهوايات، والتوجهات فيما يخص الأطفال، والأموال، والسفر ... إلخ.

نمِّ الوضوح

عندما أقترح هذا التمرين على المشتركين في ندواتي، يرد العديد من الأشخاص باقتراح أن هذا الأسلوب في غاية البرود وعملي بشكل زائد لدرجة أنه لا يصلح لإيجاد الرومانسية الحقيقية. اشرح لهم أن هذا الأمر على النقيض تمامًا. إن كتابة قائمة بجميع العوامل التي تريدها في شريكك المثالي تساعدك على تنمية الوضوح الكامل، الوضوح الذي ربما لم تحظَ به في حياتك من قبل. إنها تبرمج هذه الصورة المثالية في عقلك الباطن وتنشط قدرات عقلك فائق الوعي. عندما تصبح واضحًا تمامًا على الورق بخصوص الشخص الذي تريده فعلًا، فإنك تقوم بإعداد حقل

قوي من الطاقة في الكون والذي يبدأ في جذب هذا الشخص إلى حياتك، أحيانًا بأكثر الطرق روعة.

في إحدى المرات، قمت بهذا التمرين لنفسي. كتبت قائمة بجميع الصفات التي أردتها في شريكي المثالي. بعدها قابلت امرأة شابة في أحد الدروس في جامعة محلية، وسألتني كيف تجد الشخص المناسب لها. أعطيتها نفس التمرين. وأخبرتها أن تكتب قائمة بجميع الصفات التي تريدها في الشريك المثالي وأن تثق تمامًا بأن الشخص المناسب سيظهر في حياتها في الوقت المناسب.

بعد عدة أشهر، جلسنا وقارنا القائمتين ووجدنا أن كلًا منا هو الشخص المثالي للآخر. أنا وباربرا الآن متزوجان منذ ما يزيد على ٣٠ عامًا ولدينا أربعة أبناء ناضجين. هل ينجح هذا الأمر؟ لقد نجح معنا!

إليك ما أقصده. كل ما يتطلبه الأمر هو قطعة من الورق ودقائق قليلة من وقتك. هل هذا استثمار جدير بالاهتمام عندما تفكر في النتائج المحتملة في حياتك؟ إنه بالطبع كذلك!

حوّل حياتك

لقد أتى إليّ عدد لا يحصى من الأشخاص على مدار السنوات، غارقين في الحب والسعادة الزوجية، وأخبروني أن هذا التمرين حوّل حياتهم. في بعض الأحيان، بعد أن كانوا وحيدين لشهور وأعوام، ظهر الشخص المثالي في حياتهم بعد ثلاثة أيام من وصفهم له على الورق. جرب الأمر بنفسك وسترى. شجع أصدقاءك على القيام بهذا التمرين أيضًا. لو نجح هذا التمرين، فمن الممكن أن يصبح من أكثر التمارين المتعمقة المغيرة للحياة.

إذا كنت متزوجًا أو في علاقة في الوقت الحالي، فتخيل أنك تستطيع تحريك عصا سحرية وجعل حياتك مثالية من جميع النواحي. كيف

ستختلف عما هي عليه اليوم؟ ما الذي ستقلل من فعله؟ ما الذي ستبدأ في فعله ولا تفعله اليوم؟ ما الذي يجب أن تتوقف عن فعله نهائيًا إذا أردت أن تصبح علاقاتك في أفضل ما يمكنها أن تكون؟

٢. صدق: سترى الأمر عندما تصدقه

إن معتقداتك حول نفسك وعلاقاتك تصبح واقعك. هذه المعتقدات بشأن دور ومسئولية كل طرف في العلاقة تعود إلى مرحلة الطفولة المبكرة. إنها تتشكل من خلال تجاربك في الحياة. ربما تكون أو لا تكون مبنية على الواقع. في بعض الأحيان تكون معتقداتك حول ما كان يجب أن يحدث أو لا يحدث في علاقة ما ليست صحيحة على الإطلاق. إنها ببساطة "حقائق" اخترتها بطريقة معينة لا تتوافق مع واقع الشخص الآخر.

لكي تصبح سعيدًا في علاقة ما، خصوصًا الزواج، يجب أن تكون معتقداتك منطقية، وقابلة للتحقيق، ومعززة للحياة، وتؤدي إلى قدر أكبر من السعادة والرخاء لكل شخص، وتكون منسجمة مع قيمك ومبادئك العليا.

المبادئ الخالدة

هناك الآلاف من الكتب والمقالات المكرسة لموضوع العلاقات، لكن هناك بعض المبادئ التي تبدو خالدة:

١. أساس أي علاقة جيدة هو التقبل الإيجابي غير المشروط والاهتمام بالشخص الآخر. هذا يعني أن عليك تقبل الطرف الآخر كما هو، دون أي محاولات أو رغبة لتغيير صفاته الأساسية أو شخصيته. إن القبول غير المشروط هو أعظم هدية يقدمها الشخص لشريكه.

٢. في علاقة الحب، أنت تهتم بسعادة ورخاء الطرف الآخر أكثر من اهتمامك بنفسك. إن الأزواج الذين يحبون بعضهم ويحبون أطفالهم مستعدون لتقديم أي تضحية للحفاظ على صحة ورخاء الآخرين وحمايتهم.

٣. المقياس الحقيقي لسلامة العلاقة هو مقدار ما تضحكون سويًا وكم مرة. وحيث إن الضحك هو التعبير الخارجي عن المشاعر الداخلية للسعادة الحقيقية، فإنه المقياس الوحيد الذي لا يمكن تزييفه.

افحص آرائك

إن نقطة البداية في حل المشكلات والمصاعب في العلاقات هي التساؤل عن مدى صحة آرائك، وبالذات المعتقدات المقيدة للذات. المعتقدات الجيدة تكون معززة للحياة، أما المعتقدات السيئة فتكون هادمة للسعادة.

إذا لم تختبر السعادة والفرح في علاقاتك، فقد يعني هذا أن أفكارك ومعتقداتك بشأن المقبول وغير المقبول، والصواب والخطأ، والمناسب وغير المناسب في العلاقة تحتاج إلى أن يتم فحصها واستجوابها. كن مستعدًا دائمًا للتفكير في احتمالية أنك قد تكون مخطئًا.

٣. قم بكتابتها : وضّح أهدافك على الورق

اكتب وصفًا شخصيًا مفصلًا واضحًا في صيغة المضارع، على أن يكون إيجابيًا لحياتك المثالية وأسلوب حياتك، وبدقة عالية كما لو كانت مثالية من جميع النواحي. اكتب قائمة بالأشخاص المهمين في أسرتك وعلاقاتك، ثم قم بوصف كيف ستبدو علاقاتك مع هؤلاء الأشخاص إذا كانت مثالية من جميع الجوانب.

صف أسلوب حياتك المثالي. كيف ستبدو حياتك، من الصباح للمساء، من أول الأسبوع وحتى نهايته، ومن يناير إلى ديسمبر؟ إذا كنت تعيش أسلوب الحياة المثالي مع عائلتك، فماذا ستفعلون سويًا؟ كيف ستقضون الوقت في المساء، في عطلة نهاية الأسبوع، وفي الأجازات؟ أين ستذهبون؟ ماذا ستفعلون عندما تجتمعون سويًا؟

تخيل أنه لا توجد قيود. إذا كانت حياتك مثالية، فأين ستعيش؟ ما نوع المنزل الذي ستعيش فيه؟ ما نوع الممتلكات المادية التي سترغب أن توفرها لأسرتك؟ ما المدارس التي سترغب في أن يذهب إليها أطفالك؟ ما الكليات التي سترغب في أن يكون لديهم المقدرة على الذهاب إليها؟ وماذا ستفعل لكي تجعل هذا ممكنًا؟ ما نوع الملابس، والسيارات، والممتلكات التي سترغب أن توفرها لأفراد أسرتك؟

إن مجرد كتابة هذه العوامل على الورق يزيد من احتمالية تحقيقك لها. تذكر، يجب أن تقرر ما هو المناسب قبل أن تقرر ما هو المتاح. قرر ما هو المثالي قبل أن تقرر ما هو الشيء الذي تمتلك قدرة على شرائه.

من الأفضل أن تجلس مع أسرتك وتحددوا هذه العوامل معًا. اسأل كل شخص ما الذي يريده إذا كانت حياتك الأسرية وعلاقتك مثالية في جميع النواحي. قم بكتابة هذه الأهداف والرغبات ثم استخدمها كأساس لتنظيم حياتك الأسرية.

٤. حلل نقطة البداية: أين أنت الآن؟

قم بإجراء تحليل صادق لوضعك الحالي. تحدث مع الأفراد المهمين في أسرتك وفي دوائر علاقاتك الأخرى لكي تعرف كيف يفكرون وكيف يؤثرون على وضعك الحالي.

منذ عدة سنوات، بدأت في تدريس تمرين للمشتركين في ندواتي. لقد أخبرتهم أن بإمكانهم تغيير حياتهم بأربع طرق فقط:

١- يمكنهم القيام *بالمزيد* من شيء يقومون به بالفعل.

٢- يمكنهم القيام *بالقليل* من شيء يقومون به ولا ينجح.

٣- يمكنهم *البدء* في فعل شيء جديد، شيء لم يفعلوه من قبل.

٤- يمكنهم *التوقف* عن فعل بعض الأشياء نهائيًا.

بعد أن طلبت من طلابي أن يفكروا كيف يمكن أن تنطبق هذه الجمل على حياتهم، اقترحت عليهم أن يذهبوا للمنزل ويسألوا أفراد أسرتهم الأسئلة التالية:

١- هل هناك شيء ما أفعله وتريدني أن أفعل *المزيد* منه؟

٢- هل هناك شيء ما أفعله وتريدني أن أفعل *القليل* منه؟

٣- هل هناك شيء لا أفعله وتريدني أن *أبدأ* في فعله؟

٤- هل هناك شيء أفعله وتريدني أن *أتوقف* عن فعله نهائيًا؟

لقد أخبرت المشاركين أنه إذا كانت لديهم الشجاعة لطرح هذه الأسئلة، فسوف تفاجئهم الإجابات، وفي بعض الحالات ستصدمهم.

في إحدى الليالي، قررت أن أذهب إلى منزلي وأمارس هذا التمرين مع زوجتي وأولادي. لقد شعرت بالدهشة مما أخبروني به. أخذت إجراءً على الفور وبدأت في اتباع اقتراحاتهم: لقد قمت بالمزيد من بعض الأشياء والقليل من بعضها الآخر، بدأت في القيام بأشياء لم أقم بها من قبل، وتوقفت عن فعل بعض الأشياء نهائيًا. لقد أحدث هذا فرقًا عميقًا في حياتي الأسرية. جرب هذا بنفسك وشاهد الفرق.

٥. قرر لماذا تريد هذا الهدف:
ما المنافع التي ستعود عليك؟

اكتب قائمة بالمنافع التي ستستمتع بها إذا كانت حياتك الأسرية مثالية من جميع الجوانب. إذا كان كل شخص في أسرتك سعيدًا وراضيًا، وأنت تملك موارد مالية وافرة، فما الفرق الذي كانت ستصنعه في حياتك وفي حياة كل فرد في أسرتك؟

اكتب قائمة بالمنافع التي ستتدفق على أسرتك بشكل عام وعلى كل فرد بشكل خاص. على نحو خاص، اكتب كيف سيشعر كل فرد تجاه نفسه، والأسرة، وإمكانياته الشخصية. كلما كانت لديك أسباب كثيرة تجعلك ترغب في خلق حياة أسرية مثالية، أصبحت أكثر تحفيزًا وتصميمًا على المثابرة إلى أن تنجح في تحقيق هذا الهدف.

٦. حدد موعدًا نهائيًا:
متى تريد أن تحقق أهدافك؟

بمجرد أن تكون لديك فكرة واضحة عن الشيء الذي تريده والأسباب التي تجعلك تريده، حدد مواعيد نهائية واضحة لتحقيق كل من أهدافك في علاقاتك ولأسرتك. بعض هذه المواعيد النهائية ستكون قصيرة الأمد، ربما حتى يوم واحد، وبعضها سيكون طويل الأمد، سيستغرق شهورًا وأعوامًا لتحقيقه. يجب أن يرتكز أحد أهدافك على قدر الوقت الذي تقضيه أسرتك سويًا. قد يتضمن هذا أنشطة قصيرة الأمد في المساء أو عطلات نهاية الأسبوع، وأيضًا للأجازات الأقصر والأطول. في كل حالة، يجب أن يتم تخطيط ذلك جيدًا ووضع جداول مواعيد له مقدمًا وإلا ستواجه خطر تأجيلها عندما تظهر لك أمور أخرى أكثر إلحاحًا.

بالنسبة للأجازات العائلية، وجدنا أنه من الأفضل دائمًا أن يتم حجزها قبلها بسنة وأن يتم دفع جميع تكاليفها. بمجرد أن تدفع تكاليف الأجازة العائلية، فمن المستحيل أن تهمل قضاء هذه الأجازة. لكن إذا لم تؤكد على الحجز وتدفع مقدمًا، فسيكون هناك دائمًا إغراء لتأجيلها إلى وقت مناسب أكثر.

إذا كانت أهدافك الأسرية تتضمن أمورًا مادية، مثل الانتقال إلى منزل أكبر أو إلى حي آخر، أو الحصول على سيارات أو أجهزة كمبيوتر من أجل أفراد أسرتك، أو توفير المال اللازم لتعليم أطفالك، يجب أن يتم وضع جدول زمني لكل من هذه الأمور مقدمًا وعمل الترتيبات المالية اللازمة لذلك.

إذا كان لديك أولاد، يجب أن تنظر بعيدًا إلى المستقبل وتحدد أهدافًا بعيدة الأمد. منذ عدة سنوات، عندما كان أبنائي صغارًا، سألني صديق لديه أربعة أبناء في عمر أبنائي إذا كان أبنائي سيذهبون للجامعة. بالطبع، أكدت له أنهم سيفعلون. سألني بعدها إن كنت قد ادخرت الأموال اللازمة لكي أضمن أنهم سيحصلون على أفضل تعليم جامعي يناسبهم.

لقد كان جميع أولادي تحت سن العاشرة. كان عليّ أن أخبر صديقي، وأنا محرج بعض الشيء، أنني لم أفكر في هذا الأمر. إن توفير المال اللازم لتعليمهم الجامعي كان شيئًا سأقوم به لاحقًا، "عندما أجد الوقت لذلك".

لقد ابتسم وأكد لي أنه قد أعد صناديق ائتمانية ممولة بالكامل لكي يضمن أن يذهب أبناؤه إلى الجامعة، بغض النظر عما قد يحدث له في الأعوام المقبلة.

لقد كان ذلك كل ما احتجت إلى سماعه. في خلال خمسة أعوام، كان جميع أبنائي يمتلكون صناديق ائتمانية ممولة بالكامل. لقد كان ذلك درسًا ذا قيمة كبيرة.

لقد علمت بعد ذلك أن العديد من الأسر الذين لم يهتموا بتوفير الأموال اللازمة لتعليم أبنائهم تعرضوا لصدمة حقيقية عندما علموا كم ستكلفهم أربع سنوات في الكلية.

أيًا كان ما ترغب في فعله مع أسرتك أو من أجلها، لا تؤجله. ضع جدولًا زمنيًا وموعدًا نهائيًا وابدأ في اتخاذ التدابير في أسرع وقت. من الممكن أن يزيل ذلك كمية هائلة من التوتر والضغوط فيما بعد ويصبح من أكثر الأمور التي قمت بها ذكاءً.

٧. حدد العقبات التي سيتوجب عليك التغلب عليها من أجل خلق حياة أسرية مثالية

لماذا وضعك مع أسرتك وأسلوب حياتك ليسا مثاليين؟ ما الذي يمنعك أو يؤخرك عن خلق أسلوب الحياة المثالي الذي ترغبه؟

انظر داخل نفسك. هل هناك شيء بداخلك -معتقداتك، أفكارك، توجهاتك- من الممكن أن يكون واقفًا بينك وبين خلق حياة أسرية سعيدة ومشبعة ومليئة بالمرح؟

انظر إلى العالم من حولك. هل هناك شيء في عالمك الخارجي، ووظيفتك، ووضعك المالي، وإمكانياتك قد يكون يؤخرك عن خلق الحياة الأسرية التي ترغب فيها؟

ما أكبر مشكلة أو صعوبة تمنعك من خلق الحياة الأسرية المثالية؟ ماذا يمكنك أن تفعل في الحال لكي تبدأ في إزالة تلك الصعوبة أو العقبة أو لكي تخفف من ذلك القيد؟

لعل أهم سؤال يجب أن تسأله، لكي تضمن السكينة والسعادة في أسرتك وعلاقاتك هو: "ما الشيء المهم فعلًا هنا؟". إن الكثير من المشاكل التي تتعلق بالزواج وتربية الأطفال تأتي من فقدان المنظور فيما يخص الأمور الأكثر أهمية.

بسبب شدة المشاعر التي تنشأ في العلاقات الأسرية ودور الذات الفردية في الرغبة في أن تكون محقة وأن تنتصر في المواقف الأسرية، يكون من السهل أن تنسى حقيقة أن أهم أهدافك هو أن تحقق السعادة والرخاء للأشخاص المقربين إليك. عندما تدخل في جدال أو خلاف من أي نوع، أو عندما يجب عليك اتخاذ قرار مهم، تذكر أن تسأل نفسك: "ما الشيء المهم فعلًا هنا؟".

٨. حدد المعرفة أو المهارات التي ستحتاجها لخلق حياة أسرية مثالية

تذكر أنه لكي تحقق شيئًا لم تحققه من قبل، يجب عليك أن تصبح شخصًا لم تكنه من قبل. يجب أن تنمي الصفات، والعادات، والقدرات التي ربما لم تكن موجودة لديك من قبل.

في كل مرحلة من مراحل تكوين الأسرة، يجب أن تكون مستعدًا لتعلم أمور جديدة وتقبل أفكار جديدة. بينما يتطور زواجك، يجب أن تتطور وتكبر أنت أيضًا. بينما يكبر أطفالك وينضجون، يجب عليك أحيانًا أن تتبنى أفكارًا وتوجهات جديدة لكي تواكبهم خطوة بخطوة، مع التمسك بقيمك الجوهرية ومشاركتها مع أطفالك.

عندما يشترك أفراد أسرتك في أنشطة معينة ذات أهمية بالنسبة لهم، أنت مدين لهم بأن تتعلم كل ما تستطيع تعلمه عن هذه الأمور الجديدة لكي تستطيع مواكبتهم بينما يكبرون، وينضجون، ويتطورون في المجالات والاتجاهات المختلفة.

عندما كان أبنائي صغارًا، قررنا أن نذهب للتزلج كأسرة. ذهبنا إلى بيفر كريك في كولورادو وأخذ جميع أفراد الأسرة دروسًا في التزلج لمدة أسبوع. منذ ذلك الحين، استطعنا أن نذهب في أجازات للتزلج كأسرة في

الولايات المتحدة وكندا. هذه الأوقات تعد من أسعد الأوقات التي نقضيها معًا. كيف يتهجى الطفل كلمة "حب"؟ الإجابة هي و-ق-ت.

عندما قررت ابنتي كاثرين أنها تريد ركوب الخيل، بدأت باربرا في دراسة كل ما يتعلق بعالم الفروسية، وجعلت نفسها في نهاية الأمر مرجعًا لعدد لا يحصى من العوامل المتعلقة بشراء وبيع الخيول، ودروس ركوب الخيل، وعروض الأحصنة، والمعدات، والسروج وعوامل أخرى لا تحصى تتعلق بمجال الركوب والقفز التنافسي. لقد مكننا هذا من المشاركة بشكل كامل في نشاط كاثرين.

الطريقة الوحيدة لزيادة قيمة وتعميق جودة علاقاتك هي أن تستثمر المزيد من الوقت فيها. كلما أمضيت وقتًا أطول مع شخص ما، خصوصًا عندما يكون هذا الشخص مشتركًا في أنشطة مهمة بالنسبة إليه، أصبحت العلاقة أكثر عمقًا وثراءً. لا توجد أي طريقة أخرى.

٩. حدد الصفات الشخصية الداخلية والمهارات التي تحتاج لتطويرها لكي تدرك كامل إمكانياتك كزوج أو شريك أو والد

إذا كان بإمكانك أن تحرك عصا سحرية وتصبح الشخص المثالي في علاقاتك بالأشخاص المهمين في أسرتك، فكيف سيتم وصفك؟ هل سيقول الناس إنك تحظى بصفات مثل الطيبة؟ الصبر؟ التسامح؟ التعاطف؟ الشفقة؟ الصداقة؟ هل سيقول الناس إنك تقدم الدعم؟ ملهم؟ محفز؟ أي من هذه الصفات ترغب في أن يعرفك الناس بها؟

لقد قال أرسطو إن الطريقة التي تطور بها صفاتك هي أن تتصرف كما لو أنك تمتلك هذه الصفة بالفعل في كل موقف يتطلب وجود هذه الصفة. بعبارة أخرى، "تصنع الشعور حتى يأتيك". عن طريق ممارسة الصفات مثل الانتباه، والاهتمام، والصبر، والدفء، والطيبة، في أي وقت

تكون هذه الصفات مطلوبة، فإنك تقوم ببرمجتها في شخصيتك إلى أن تصبح طرقًا تلقائية للاستجابة عندما تكون في حاجة لها.

١٠. ضع خطة: أشرك جميع أفراد أسرتك وعلاقاتك في تحديدك لأهدافك

اكتشف ماذا يريد الأفراد المقربون منك، ويحتاجونه، ومستعدون للعمل على تحقيقه. أبقِ خطوط التواصل مفتوحة. اطلب مشاركاتهم وآراءهم، واستمع إليهم باهتمام عندما يريدون التحدث. حدد الأشخاص خارج دائرة أسرتك المباشرة الذين ستحتاج لمساعدتهم وتعاونهم لكي تصبح قادرًا على خلق أسلوب الحياة الأسرية المثالي. في أغلب الأحيان، يكون لأقاربك المباشرين، ووالديك، وإخوتك، وأخواتك، والآخرين تأثير هائل على ما يمكنك إنجازه لأسرتك.

لكي تصنع خارطة طريق للنجاح في العلاقات، اكتب قائمة بجميع الأشياء التي يمكنك التفكير في فعلها حتى تحقق أسلوب حياة مثاليًا في أسرتك أو علاقتك. اكتب قائمة بالأشياء التي ترغب في الحصول عليها من أجل أسرتك، والأماكن التي ترغب في الذهاب إليها، والمواد التي ترغب في دراستها، والأجازات التي تريد أن تأخذها.

رتب قائمتك بالتسلسل، وفقًا لما تحتاج لفعله *قبل* أن تفعل أي شيء آخر. رتب قائمتك حسب الأولوية، وفقًا للأمور الأكثر أهمية ثم الأقل أهمية.

١١. تصور: تخيل أن حياتك الأسرية مثالية من جميع الجوانب

اخلق صورة عقلية واضحة لمنزلك وأسلوب حياتك المثالي. تصور نفسك وأنت تعيش وتستمتع بحياة رائعة مع الأشخاص الأكثر أهمية في حياتك.

اعرض هذه الصورة مرارًا وتكرارًا على شاشة عقلك، وتخيل بماذا ستشعر إذا كنت تعيش حياة أحلامك.

بمجرد أن يكون لديك هدف وخطة، وقمت بتصور هدفك بوضوح، وناقشته مع أفراد أسرتك، خذ خطوة على الفور. افعل شيئًا، أي شيء. اعرض التزامك بخلق حياة رائعة لنفسك وللأشخاص من حولك من خلال القيام بشيء يوضِّح أن هذا الهدف سيكون جزءًا من مستقبلكم معًا.

١٢. لا تستسلم أبدًا: إن مفتاح النجاح في بناء أسلوب حياة أسرية رائع في منتهى البساطة: انطلق واستمر في الانطلاق

اتخذ قرارًا، مقدمًا، بأنك سوف تثابر خلال تقلبات الحياة الحتمية التي ستواجهك إلى أن تخلق أسلوب الحياة المثالي لنفسك وللأشخاص من حولك.

في جميع مجالات الحياة، يتطلب بناء العلاقات طويلة الأمد والحفاظ عليها الصبر، والمثابرة، وبُعد النظر. هذه العملية مشحونة بالمصاعب، والإخفاقات، والتحديات، والمحن.

في الوقت نفسه، إن بناء علاقات رائعة وذات طبيعة جيدة والحفاظ عليها يقدم أعظم قدر من السعادة والفرح المتاحين في الحياة.

حسّن حياتك الأسرية وعلاقاتك

١ . تخيل أن بإمكانك أن تحرك عصا سحرية وتخلق حياة أسرية مثالية. كيف ستختلف عن حياتك اليوم؟

٢ . ألق نظرة على حياتك وحدد أسعد اللحظات مع أسرتك الآخرين. ماذا كنت تفعل حينها؟

٣ . ما الهدف الذي ستحدده لحياتك الأسرية إذا ضمنت النجاح؟

٤ . ما الذي تحتاج لفعل المزيد منه لكي تحسن علاقاتك؟

٥ . ما الذي تحتاج لفعل القليل منه لكي تحسن علاقاتك؟

٦ . ما الذي يجب أن تبدأ في فعله والذي لا تفعله اليوم لكي تحسن علاقاتك؟

٧ . ما الذي يجب أن تتوقف عن فعله بشكل نهائي؟

١٢

حسّن صحتك ورفاهيتك

أضعف الكائنات الحية، من خلال تركيز قدراته على شيء محدد، يمكنه أن يحقق شيئًا: أما الأقوى، من خلال تشتيت قدراته على عدة أشياء، من الممكن أن يفشل في إنجاز أي شيء.

توماس كارلايل

يجب أن يكون هدفك هو أن تتمتع بمستويات مرتفعة من الصحة، واللياقة البدنية، والطاقة؛ أن تشعر بالروعة تجاه نفسك؛ وأن تعيش حياة طويلة، وسعيدة، وخالية من الألم.

لحسن الحظ، في القرن الحادي والعشرين، معظم ما تستطيع تحقيقه أو تفشل في تحقيقه بالنسبة لصحتك تحت السيطرة. إن عادات أسلوب الحياة التي تشكلها والقرارات التي تتخذها يمكن أن يكون لها تأثير هائل على طبيعة حياتك وصحتك.

لكن القليل جدًا يحدث بالصدفة، وهذا صحيح بشكل خاص فيما يتعلق بصحتك ولياقتك. تمامًا مثلما لا تستطيع أن تتوقع من أمورك المالية وعلاقاتك أن تهتم بنفسها دون تدخلك المستمر، لا يمكنك أن تتوقع التمتع بمستويات ممتازة من الصحة واللياقة دون تدخلك ومشاركتك كل يوم في حياتك.

ادخل عالم الصحة

في التسعينيات من القرن الماضي، قام باري سيرز بتأليف كتاب رائع عن التغذية بعنوان The Zone. في هذا الكتاب، يوضح كيف أن جسمك يشبه المصنع وأن كل الطعام الذي تأكله يشبه المواد الكيميائية التي تدخل في عملية إنتاج المصنع. وعن طريق تغيير الأطعمة، أو المواد الكيميائية، يمكنك أن تغير العملية والنتائج.

يعلمك The Zone كيف تأكل بأسلوب أكثر صحة لكي تحافظ على مستويات أعلى من الطاقة وفي الوقت نفسه تفقد الوزن. في نهاية الكتاب، يجيب سيرز عن الأسئلة التي يسألها القراء كثيرًا حول العيش وتناول الطعام وفقًا لنظامه. أحد الأسئلة التي أعجبتني بشكل خاص كانت من قارئ سأله: "ماذا لو تخيلت مؤقتًا عن النظام الغذائي وأكلت وجبة دسمة مع تحلية، أو أكلت كثيرًا مثلما يفعل الناس في فترة الأعياد؟".

كانت إجابة باري سيرز رائعة: "عليك دائمًا أن تتذكر، لا يهم ما أكلته في الماضي، فوجبة واحدة كفيلة بإعادتك إلى النظام".

من الممكن أن تكون اشتركت في عادات صحية لم تكن جيدة بالنسبة لك في الماضي، لكن في أي وقت يمكنك أن تتخذ قرارًا بالتغيير. يمكنك أن تقرر في هذه اللحظة أنك، من الآن فصاعدًا، سوف تتناول الطعام الصحي، وتشرب المشروبات الجيدة، وتقوم بتمرينات مناسبة، وتحصل على كميات وافرة من النوم. في أي لحظة، لك حرية الاختيار، أن تمضي للأمام، لكي تعيش حياة سليمة صحيًا. الأمر متروك لك.

أنت المسئول

يعتقد عدد من الخبراء اليوم أن معظم الأمراض التي تتسبب في إفساد الصحة هي نتيجة لعادات التغذية والتمرين السيئة أونفسية-جسدية في الأصل (مما يعني أن العقل أو الحالة النفسية هي التي تتسبب في مرض

الجسم). ربما لا تستطيع أن تتحكم في جميع العوامل التي تؤثر على صحتك وعافيتك، لكنك تمتلك قدرًا كافيًا من السيطرة على معظمها.

نقطة البداية لتحقيق مستويات مثالية من الصحة واللياقة هي أن تتخذ قرارًا بأن تصل إلى أفضل حالة جسدية في حياتك، ثم تحافظ على ذلك المستوى الجسدي والعافية إلى أجل غير مسمى. دون هذا النوع من القرارات الحازمة، لن يحدث شيء. لكن إذا اتخذت هذا النوع من القرار وتمسكت به، يكون كل شيء ممكنًا.

برنامج الاثنتي عشرة خطوة

إليك اثنتي عشرة خطوة يمكنك اتباعها لكي تحدد وتحقق جميع أهدافك المتعلقة بالصحة واللياقة.

١. الرغبة: إلى أي مدى ترغبه بشدة؟

ماذا تريد حقًا لنفسك فيما يتعلق بالصحة واللياقة؟ إن رغبتك الشديدة في التمتع بمستويات مرتفعة من العافية الجسدية هي نقطة البداية الأساسية للصحة الممتازة. إذا كنت تريد ذلك بشدة، لا يستطيع أن يمنعك أي شيء من تحقيق حالة صحية عامة ممتازة.

تخيل أن بإمكانك تحريك عصا سحرية وتتمتع بصحة جسدية مثالية من جميع النواحي. كيف ستبدو؟ بمَ ستشعر؟ كم سيكون وزنك؟ كيف سيختلف جسدك الخارجي عما هو عليه اليوم؟ ما التغييرات التي ستقوم بها في أسلوب حياتك وعاداتك الصحية لكي تستمتع بمستويات ممتازة من الصحة والطاقة؟

إن الوضوح ضروري. كلما تمتعت بوضوح أكثر بشأن الشخص الذي تريد أن تصبح عليه وأسلوب الحياة الذي تريد أن تستمتع به، أصبح من السهل أن تتخذ القرارات اللازمة والخطوات الضرورية لتحويل تلك الأهداف إلى حقيقة.

٢. الثقة: يجب أن تثق تمامًا أن الصحة الجسدية الممتازة متاحة لك

لا يهم ما فعلته، أو فشلت في فعله، في الماضي، يجب أن تؤمن أن ما حققه الآخرون فيما يتعلق باللياقة الجسدية، في حدود المعقول، يمكنك أنت أيضًا تحقيقه. بغض النظر عن المدة التي كنت فيها بدينًا أو غير لائق، فإنك في وقت ما في حياتك كان وزنك مثاليًا وكانت درجة لياقتك ممتازة. قد يكون ذلك منذ زمن بعيد، لكن ما فعلته في الماضي، يمكنك بالتأكيد أن تكرره ثانية في المستقبل.

يقتنع الكثير من الأشخاص بأن درجة لياقتهم، أو عدم لياقتهم، ثابتة إلى حد كبير. لقد كانوا على حالتهم تلك لسنوات كثيرة لدرجة أنه لا يمكنهم التفكير في التغيير. في بعض الأحيان، يعزون ذلك إلى العوامل الوراثية أو إلى غددهم. إنهم يبررون ويختلقون الأعذار لكونهم غير قادرين على القيام بأي تغيير حقيقي.

التحفيز أم القدرة؟

لكن تخيل أن شخصًا ما عرض عليك مليون دولار نقدًا لو استطعت أن تتمتع بصحة ممتازة، ولياقة بدنية، وأناقة خلال الاثني عشر شهرًا القادمة. والشخص الذي يعرض عليك المليون دولار سيتحمل تكاليف المدربين الشخصيين، والطهاة المحترفين، وعضوية نادي اللياقة البدنية، ومعدات التمرين لكي يساعدك على تحقيق هدفك. تحت تلك الظروف، ومع وجود جائزة المليون دولار في انتظارك، هل يمكنك أن تغير عاداتك الصحية وتحقق أهدافك الجسدية؟

إذا كانت الإجابة هي "نعم"، إذن فنحن لا نتحدث عن غياب القدرة ولكننا نتحدث عن نقص التحفيز. إن ما نقوله هو أنه إذا كان التحفيز عاليًا بما يكفي فإنك تستطيع أن تغير أي عادات أو سلوكيات صحية تحتاج لتغييرها لكي تحقق هدفًا معينًا يتعلق باللياقة. والسؤال ليس ما

إذا كنت تستطيع أن تحقق مستويات ممتازة من اللياقة؛ السؤال الوحيد هو: "إلى أي مدى تريد ذلك؟".

الحافز المناسب

كان لديّ صديق يعاني من زيادة الوزن لسنوات عديدة. لقد كان دائمًا لديه سبب أو عذر لعدم قدرته على فقدان الوزن. ثم، في أحد الأيام، أصابته نوبة قلبية. وعندما أفاق، أخبره الطبيب أنه إذا لم يفقد خمسين رطلًا خلال الستة أشهر القادمة، فإنه لن يعيش لبقية العام.

مع وجود هذا التهديد على حياته، قام صديقي بتغيير نظامه الغذائي على الفور، وتوقف عن تناول الأطعمة غير الصحية، وبدأ في التمرن كل يوم، وفقد أكثر من خمسين رطلًا خلال الأشهر الستة التالية؛ ولم يكتسب ذلك الوزن مجددًا. لقد كانت احتمالية الموت حافزًا كافيًا لكي يتغلب على أعوام من العادات السيئة والأعذار.

إن نجاحك أو فشلك، خصوصًا في مجالات الصحة واللياقة، يتحدد بشكل كبير من خلال *عاداتك*. فالأشخاص الذين يتمتعون بصحة جيدة لديهم عادات صحية سليمة، والأشخاص الذين لا يتمتعون بصحة جيدة لديهم عادات صحية سيئة. وكما قال إيد فورمان، المتحدث التحفيزي: "العادات السيئة من السهل اكتسابها، لكن من الصعب العيش بها؛ والعادات الجيدة من الصعب اكتسابها، لكن من السهل العيش بها".

إن أهم معتقد يمكنك أن تطوره لأجل عافيتك الجسدية هو أن يكون لديك قوة الإرادة، الآن، لكي تطور أي عادة صحية سليمة تحتاجها للتمتع بمستويات ممتازة من الصحة واللياقة لبقية حياتك.

٣. اكتبه: برمجه داخل عقلك الباطن

اكتب وصفًا واضحًا ومحددًا لجسدك المثالي من كل جانب. كن واضحًا بشأن الوزن الذي تنوي أن تصبح عليه، ومحيط خصرك المثالي، وعدد

الدقائق والساعات التي تنوي أن تتمرن فيها كل يوم وكل أسبوع، وجميع الجوانب الأخرى المتعلقة بمستوى عافيتك الجسدية.

٤. حلل نقطة بدايتك

قم بإجراء فحص طبي شامل لكي تعرف بالضبط ما حالتك اليوم. ما وزنك الحالي؟ اكتب وصفًا لأسلوب حياتك البدني الحالي. كم تتمرن كل أسبوع؟ كم عدد الساعات التي تنامها كل ليلة، وهل تنام جيدًا؟ حلل نظام غذائك الحالي ومستوى التغذية. اكتب قائمة بالأطعمة التي تتناولها بانتظام والفيتامينات والمكملات المعدنية التي تتناولها بشكل يومي.

قبل أن تبدأ أي برنامج للياقة البدنية، اطلب النصيحة من طبيبك الخاص. راجع متخصصًا في اللياقة البدنية. تحدث إلى مدرب شخصي.

تذكر: لا يهم من أين أتيت، لكن ما يهم حقًا هو إلى أين تذهب.

٥. قرر لماذا تريده: حدد جميع المنافع التي ستتمتع بها عندما تصبح لائقًا جسديًا وأنيقًا

ما جميع المنافع التي ستعود عليك عندما تصل لأفضل حالة جسدية في حياتك؟

كم سيكون وزنك وكيف ستبدو؟ كيف ستختلف حالتك الجسدية عما هي عليه اليوم؟ كيف ستشعر حيال نفسك، خصوصًا من ناحية الفخر الشخصي والثقة بالنفس عندما تتمتع بمستويات ممتازة من اللياقة البدنية؟ كيف سيراك الآخرون، وإلى أي مدى ستزيد جاذبيتك في عيون الآخرين؟

كتب أحد طلاب برامجي الصوتية قصته وأخبرني بها مؤخرًا. لقد استمع إلى برامجي عن تحديد الأهداف، والمبيعات، والنجاح الشخصي واستطاع أن يجني أموالًا طائلة. لكن وزنه كان زائدًا بخمسة وعشرين

رطلًا طوال حياته كراشد، إلى أن أصبح في الثلاثينيات من العمر، ولقد أثر هذا بشدة على اعتزازه وثقته بنفسه، خصوصًا في علاقاته بالجنس الآخر.

ثم سمع بعدها عن "السموم البيضاء الثلاثة" -الدقيق الأبيض والملح الأبيض والسكر الأبيض- في أحد برامجي. لقد نصحت بإزالتها تمامًا من النظام الغذائي، وقد فعل ذلك. أخبرني أنه في خلال تسعين يومًا، فقد اثنين وعشرين رطلًا، وظل بعيدًا عنها لما يزيد عن عام. لقد قال إنه، نتيجة لذلك، شعر بأنه أكثر جاذبية. لقد جعله ذلك يشعر بثقة أكبر وتسبب في تحسين حياته الاجتماعية بشكل كبير. لقد اندهش بالفرق والتحسن الذي شعر بهما مع فقدان الوزن، خصوصًا مع فعل شيء في منتهى البساطة مثل الامتناع عن السكر، والملح، والدقيق.

٦. حدد موعدًا نهائيًا: اختر مواعيد محددة لتحقيق أهدافك الصحية والبدنية

ربما تحتاج للقيام بتغيير كامل في أسلوب حياتك، على مدار عدة شهور أو أكثر، بناءً على نقطة البداية الخاصة بك. حدد مواعيد نهائية وتواريخ محددة للوقت الذي ستبدأ فيه سلوكيات معينة جديدة وستحقق فيه مؤشرات معينة.

عند بداية حميتك الجديدة، كن *صبورًا مع نفسك*. فالأمر يستغرق سنوات لكي تتطور العادات الصحية السيئة، ويستغرق عدة شهور لكي تستبدلها بعادات أخرى سليمة. قد تخطئ من وقت لآخر. مهما كانت درجة انضباطك، سوف تسرف في الأكل أو الشرب أو تقلل من التمارين، على الأقل بين الحين والآخر. لكن تذكر، أنت على بعد خطوة واحدة، تصرف واحد، وجبة واحدة من النظام الصحي السليم. يمكنك العودة لهذا النظام في أي وقت.

تأكد من أن مواعيدك النهائية واقعية، وقابلة للتصديق والتحقيق. من خلال تناول كميات أقل من الأطعمة ذات الجودة العالية، والابتعاد عن الحلويات، والتمرن بشكل أكثر كل يوم، يمكنك أن تفقد أوقية واحدة كل يوم بأريحية. إن أوقية واحدة في اليوم تعني رطلين في الشهر. رطلان في الشهر تعني أربعة وعشرين رطلا في العام، أو أكثر، من الفقدان المستمر للوزن.

مع فقدان الوزن تدريجيًا بمرور الوقت، فأنت تتجنب "تأثير اليويو" والذي يعني فقدان الوزن ثم إعادة اكتسابه باستمرار. بدلًا من ذلك، أنت تطور بالتدريج عادات صحية جديدة ومستمرة تمكنك من التخلص من الوزن الزائد والابتعاد عنه. أنت تزيد بالتدريج من درجة لياقتك البدنية ثم تحافظ عليها بعد ذلك بشكل دائم.

٧. حدد العقبات التي سيتوجب عليك التغلب عليها لكي تحقق مستويات ممتازة من اللياقة البدنية والطاقة

كما تعرف الآن، فإن العقبات الرئيسية أمام تحقيق مستوى الصحة واللياقة الذي ترغب فيه هي في الغالب *داخلية*. إنها موجودة في توجهاتك وتصرفاتك، خصوصًا في درجة انضباطك الذاتي.

من حسن الحظ، جميع العادات تكتسب بالتعلم. يمكن أن يتم تجاهل العادات السيئة وممارسة عادات أخرى سليمة. بصورة خاصة، يمكنك أن تطور عادات انضباط الذات عن طريق *ممارسة* انضباط الذات عندما يكون مطلوبًا.

يبدو أن هناك علاقة مباشرة بين انضباط الذات والاعتزاز بالنفس. عندما تمارس انضباط الذات في السعي وراء أحد أهدافك، ترتفع درجة اعتزازك بنفسك. عندما تجبر نفسك على المثابرة ضد الإغراءات والإخفاقات، فإنك تحب وتحترم نفسك أكثر. بينما يزيد

اعتزازك بنفسك وحبك لها، تزيد قدرتك على ضبط النفس أيضًا. إن كل ممارسة لانضباط الذات تبني اعتزازك بنفسك، والذي، في المقابل، يزيد من انضباط الذات لديك. أنت تتصل بدوامة تصاعدية في الحياة.

٨. حدد المعرفة والمهارات الإضافية التي تحتاجها لكي تتمتع بمستويات ممتازة من الصحة واللياقة طوال حياتك

في بعض الأحيان، يمكن لكتاب واحد عن التغذية أن يفتح عينيك ويغير توجهاتك بشأن الطعام لبقية حياتك. وفي أحيان أخرى، يقوم برنامج تدريبي واحد -والذي تتعلم فيه أن تدرب الجزأين العلوي والسفلي وأن تبادل بين تمرينات القوة، والمرونة، والتحمل- بإعطائك الأدوات التي تحتاجها لكي تتمتع بمستويات عالية من اللياقة لبقية حياتك.

كلما تعلمت المزيد عن التغذية، والنظام الغذائي، والتمرينات، أصبح الأمر أكثر سهولة في اتخاذ الخيارات والقرارات السليمة لكي تحقق وتحافظ على مستويات مرتفعة من اللياقة البدنية والطاقة. هل تعلم أن تناول تفاحة واحدة كل صباح، قبل تناول إفطار عالي البروتين بثلاثين دقيقة، قد يقلل من شهيتك، ويحسن من استقرارك، ويمدك بمضادات الأكسدة التي تحتاجها على مدار اليوم، ويساعدك على فقدان الوزن؟ لقد اتضح أن القول المأثور "تفاحة في اليوم تغنيك عن زيارة الطبيب" صحيح تمامًا.

هل تعلم أنه بعد عشرين دقيقة من بدء تناول الطعام، ينغلق ناظم الشهية الخاص بك، ولا تعد جائعًا؟ إذا أكلت كميات أقل، وأكلتها ببطء، ثم توقفت عن الأكل بعد عشرين دقيقة، فسوف تفقد الوزن، وتصبح لديك طاقة أكبر، وستنام بشكل أفضل في المساء، وستحصل على كل الغذاء الذي تحتاجه.

٩. حدد الأشخاص الذين ستحتاج لمساعدتهم وتعاونهم لكي تحقق وتحافظ على مستويات مرتفعة من اللياقة البدنية والعافية

ربما ستحتاج إلى استشارة طبيب، أو مدرب رياضي، أو أي شخص آخر إذا كانت اللياقة البدنية هي هدفك. سيساعدك الخبراء على تحقيق طموحاتك المتعلقة بالصحة بشكل أسرع مما لو حققتها بمفردك. من هم هؤلاء الخبراء؟

١٠. ضع خطة عمل

اكتب قائمة بكل خطوة ستأخذها لكي تحقق حياة رائعة مليئة بالصحة، واللياقة، والعافية، ثم قم بترتيب هذه القائمة بالتسلسل والأولوية. ماذا يجب أن تفعل أولًا؟ ماذا يجب أن تفعل ثانيًا؟ ما الشيء الأكثر أهمية وما الأقل أهمية؟

ضع خطة مكتوبة بالنظام الغذائي واللياقة لكل أسبوع وكل شهر. حدد موعدًا مع نفسك لكي تتدرب عددًا معينًا من الدقائق كل يوم، حتى لو كان هذا يتضمن فقط الذهاب للتمشية. حدد أهدافًا لنفسك خاصة بالتمرين، واللياقة، والوزن لكل أسبوع وكل شهر، ثم التزم بها.

قبل كل شيء، أضف التزامات عملية لكل هدف من أهدافك الصحية. كن محددًا بشأن ما ستفعله بالضبط، وما الذي لن تفعله، لكي تحقق تلك الأهداف. ثم اضبط نفسك على متابعة التزاماتك.

١١. تصور: الشخص الذي "تراه" هو الشخص الذي "ستكونه"

جميع التحسينات في حياتك الخارجية تبدأ بتحسين صورك العقلية. أوجد رؤية واضحة، وإيجابية، ومشوقة لنفسك وأنت تتمتع بأعلى مستويات من الصحة والطاقة في حياتك.

قص صورة من مجلة للشخص الذي يتمتع باللياقة الجسدية التي ترغبها وضعها على الثلاجة. ضع صورة لنفسك فوق وجه ذلك الشخص من المجلة بحيث ترى نفسك كلما ذهبت إلى ثلاجتك.

وبينما تقضي يومك، أوجد صورة عقلية لنفسك وأنت تأكل طعامًا خفيفًا وخاليًا من الدسم، وتتمرن بانتظام، وتشعر وتبدو رائعًا. قبل أن تذهب للنوم في المساء، غذِّ عقلك بهذه الصورة بحيث يعمل عقلك الباطن عليها طوال الليل. عندما تستيقظ في الصباح، فكر في نفسك كشخص سليم صحيًا، ونحيف، ويتمتع باللياقة. عندما تختار الأطعمة التي ستتناولها، اسأل نفسك: "ماذا سيأكل الشخص السليم صحيًا، اللائق بدنيًا، المنضبط، النشيط في وقت كهذا؟".

١٢. لا تستسلم أبدًا: اعقد العزم مقدمًا على المثابرة حتى تنجح في تحقيق أهدافك المتعلقة بالصحة واللياقة البدنية

يجب أن تتقبل أن تغيير أسلوب حياتك هو عملية من خطوتين للأمام وخطوة للوراء. مهمتك هي أن تثابر بإصرار إلى أن تصبح عاداتك الصحية الجديدة تلقائية وسهلة.

إذا كان هدفك هو أن تتمتع بصدق بأعلى مستويات الصحة واللياقة البدنية المتاحة لك، فاتخذ إجراءً اليوم. افعل شيئًا، افعل أي شيء. تناول السلطة على العشاء بدلًا من وجبة أكبر. اشرب المياه عندما تشعر بالعطش بدلًا من المشروبات الغازية. اذهب في نزهة حول الحي كل مساء بدلًا من مشاهدة التلفاز. قرر اليوم تضمين سلوكيات الشخص الذي يتمتع بالصحة واللياقة في كل جزء من أسلوب حياتك، وتمسك به إلى أن تجعل العادات الصحية السليمة جزءًا من حياتك يستمر معك للأبد.

حسّن صحتك ورفاهيتك

١. قرر اليوم كيف ستبدو وبما ستشعر إذا كانت صحتك مثالية من جميع الجوانب.

٢. حدد وزنك المثالي وضع خطة لكي تبلغ هذا الوزن خلال فترة زمنية معينة.

٣. حدد المستوى المثالي للياقة البدنية وضع خطة لتحقيقه.

٤. ما الذي يجب أن تفعله بشكل أكثر لكي تتمتع بصحة عامة ولياقة بدنية ممتازة؟

٥. ما الذي يجب أن تفعله بشكل أقل لكي تصل لمستوى اللياقة الذي ترغبه؟

٦. ماذا يجب أن تبدأ في فعله لكي تصبح في حالة صحية ممتازة وتتمتع باللياقة؟

٧. ما الذي يجب أن تتوقف عن فعله نهائيًا لكي تصل لمستوى الصحة واللياقة الذي ترغبه؟

١٣

قس تقدمك

لا يوجد طريق طويل على الإنسان الذي يتقدم بتأنٍ ودون عجلة غير مبررة؛ ولا توجد مراتب شرف بعيدة على الإنسان الذي يعّد نفسه لها بصبر.

جين دي لا بروير

أنت تمتلك قدرات عقلية مذهلة والتي عادة ما تفشل في استغلالها إلى أقصى حدودها. عن طريق تحديد أهداف لحياتك بشكل منهجي ووضع خطط مفصلة لتحقيقها، سوف توفر على نفسك سنوات من العمل الشاق للوصول إلى نفس مستوى النجاح. إن تحديد الأهداف يمكنك من استخدام المزيد من قدراتك الفكرية بشكل كبير أكثر من معظم الناس الآخرين.

إن عقلك الواعي هو "المكتب الرئيسي" لحياتك. إن دوره هو أن يتعامل مع المعلومات الموجودة في محيطك، ويحددها، ويحللها، ويقارنها مع المعلومات الأخرى، ثم يقرر ماذا سيفعل.

لكن عقلك الباطن هو من يمتلك القدرات العظيمة التي تمكنك من إنجاز أمور أكثر بكثير مما أنجزتها من قبل. إن معظم قدراتك العقلية تكون "تحت السطح". من الضروري أن تتعلم الاستفادة من هذه القدرات لكي تحفزك وتحثك وتدفعك إلى الأمام تجاه تحقيق أهدافك.

برّمج نفسك بالأهداف

إن عقلك الباطن يعمل بصورة أفضل مع وجود أهداف واضحة، ومهام محددة، وقياسات متأنية، ومواعيد نهائية حازمة. كلما برمجت المزيد من ذلك إلى عقلك الباطن، عمل بشكل أفضل من أجلك وحققت المزيد في فترة زمنية قصيرة.

وبينما تقوم بتحديد أهدافك وتبدأ في التقدم نحوها، من الضروري أن تؤسس مجموعة من المؤشرات والمقاييس التي يمكنك استخدامها لكي تقيّم تقدمك، يومًا بيوم وساعة بساعة. كلما كانت المقاييس التي تحددها أكثر وضوحًا وتحديدًا، أصبحت أكثر دقة في إصابة أهدافك في الموعد المحدد.

يحتاج عقلك الباطن إلى "نظام دفع" يتكون من مواعيد نهائية تفرضها على نفسك لإنجاز المهام وبلوغ الأهداف. بدون نظام الدفع، يصبح من السهل عليك أن تماطل وتؤجل المهام المهمة إلى وقت لاحق، هذا إن فعلتها من الأساس.

ثلاثة مفاتيح لبلوغ ذروة الأداء

إن المفاتيح الثلاثة لبلوغ ذروة الأداء في تحقيق أهدافك هي الالتزام، والإتمام، والختام.

الالتزام

عندما تتعهد بالتزام حازم لتحقيق هدف معين، وتضع جانبًا جميع الأعذار، فإن الأمر يشبه كثيرًا الضغط على دواسة السرعة الخاصة بعقلك الباطن. سوف تصبح أكثر إبداعًا، وعزمًا، وتركيزًا من أي وقت مضى. إن العظماء من الرجال والنساء هم من يقومون بالتزامات واضحة وجلية ثم يرفضون التراجع عنها، مهما حدث.

الإتمام

الإتمام هو المكون الثاني في بلوغ ذروة الأداء. هناك فرق شاسع بين القيام بـ ٩٥ في المائة من المهمة والقيام بـ ١٠٠ في المائة من المهمة. في الواقع، إنه أمر شائع جدًا بين الناس أن يعملوا بجهد حتى يصلوا إلى ٩٠ أو ٩٥ في المائة ثم يتخاذلوا ويؤجلوا الإتمام النهائي للمهمة. هذا يعتبر إغراءً يجب عليك التغلب عليه. يجب أن تجبر نفسك باستمرار، وتضبطها على مقاومة هذا الميل الطبيعي والمواصلة حتى الإتمام.

عقار الطبيعة العجيب

في كل مرة تكمل مهمة من أي نوع، يفرز مخك كمية صغيرة من الإندورفينات. هذه المادة الطبيعية التي تشبه المورفين تعطيك إحساسًا بالرفاهية والنشوة. إنها تجعلك تشعر بالسعادة والسكينة، وتثير قدراتك الإبداعية وتحسن شخصيتك. إنها "العقار العجيب" الذي تمدك به الطبيعة.

كلما كانت المهمة التي تكملها أكثر أهمية، زادت كمية الإندورفين التي يفرزها مخك؛ إنها تشبه المكافأة على النجاح والإنجاز. مع مرور الوقت، يمكنك أن تطور حالة من الإدمان الإيجابي على مشاعر الرفاهية التي يسببها "تدفق الإندورفين".

حتى عندما تكمل مهمة صغيرة، تشعر بأنك أكثر سعادة. عندما تكمل مهمة كبيرة، تشعر أيضًا بسعادة أكثر. عندما تنهي الخطوات المختلفة في طريقك لإتمام مهمة كبيرة، تحصل على تدفق للإندورفين عند كل إنجاز. إنك تشعر بالسعادة والبهجة باستمرار وأنت تعمل بثبات على إتمام عمل مهم.

اخلق الشعور بالفوز

يريد جميع الأشخاص أن يشعروا بالفوز. والشعور بالفوز يتطلب أن تفوز. أنت تحصل على الشعور بالفوز عندما تكمل مهمة بنسبة ١٠٠ في المائة.

عندما تفعل ذلك بصورة متكررة، سوف تطور عادة إتمام المهام التي تبدأها. عندما تترسخ عادة إتمام المهام بداخلك، سوف تبدأ حياتك في التحسن بطرق لا يمكنك تخيلها اليوم.

في علم النفس، يكون العكس دائمًا صحيحًا. يكون "الفعل الناقص" مصدرًا رئيسيًا للتوتر والقلق. في الواقع، معظم التعاسة التي يعيشها الناس تكون بسبب أنهم لا يمتلكون القدرة على ضبط أنفسهم باتباع وإتمام المهام أو المسئوليات المهمة.

ألم المماطلة

إذا كنت قد أجلت مهمة رئيسية في يوم من الأيام، إذن أنت تعرف ما أتحدث عنه. كلما انتظرت طويلًا للبدء في مهمة ما واقترب الموعد النهائي، شعرت بقدر أكبر من التوتر. قد يبدأ الأمر بالبقاء مستيقظًا طوال الليل وتأثر شخصيتك. لكن بمجرد أن تبدأ في المهمة وتقارب على إتمامها، ينتابك شعور بالراحة والرفاهية.

الأمر يشبه كما لو أن الطبيعة تكافئك على كل الأمور الإيجابية والمعززة للحياة التي تقوم بها. في الوقت نفسه، تعاقبك الطبيعة بالتوتر وعدم الرضا عندما تفشل في القيام بالمهام التي تحركك باتجاه الأهداف والنتائج المهمة بالنسبة لك.

بطاقة النتائج المتوازنة

واحدة من أهم التوجهات في مجال الإدارة الحديثة هي التوجه إلى استخدام "بطاقة النتائج المتوازنة". باستخدام بطاقات النتائج هذه، يتم تشجيع جميع الأشخاص في جميع المستويات على تحديد المقاييس الأساسية التي تدل على النجاح ثم إعطاء درجات لأنفسهم كل يوم وكل أسبوع في كل واحدة من تلك المجالات الرئيسية.

إليك نقطة مهمة. إن مجرد تحديد رقم أو درجة ثم الانتباه إليه سيجعلك تحسن من أدائك في ذلك المجال. على سبيل المثال، إذا أخبرك شخص ما، قبل اجتماع، أنه سوف يتم تقييمك بناءً على جودة استماعك في هذا الاجتماع، فسوف تتحسن قدرة استماعك بشكل هائل خلال لحظات قليلة. سوف تستمع بحرص واهتمام كبير طوال الاجتماع لأنك تعرف أن هذا السلوك ستتم مراقبته.

بالطريقة نفسها، عندما تختار هدفًا أو مقياسًا أو نشاطًا ذا أهمية بالنسبة لك وتبدأ في ملاحظته أو الانتباه إليه في حياتك اليومية، يتحسن أداؤك في ذلك المجال.

إن أحد الإجراءات المفيدة التي يمكن أن تقوم بها في عملك هي أن تحدد مؤشرات وتصنع بطاقات نتائج، ومقاييس، ومواعيد نهائية لكل مهمة رئيسية يجب عليك إتمامها في طريقك تجاه أحد أهدافك. بهذه الطريقة، تقوم بتنشيط نظامك الدافع. هذا النظام الدافع سوف يحفزك ويدفعك، على مستوى غير واعٍ، على البدء مبكرًا، والعمل بجهد أكبر، والسهر، وإتمام المهمة.

أغلق الحلقة

العنصر الثالث بعد الالتزام والإتمام، هو الختام. هذا هو الفرق بين "الحلقة المفتوحة" و"الحلقة المغلقة". إن اختتام أي موضوع في حياتك الشخصية أو العملية أمر ضروري لكي تشعر بالسعادة والسيطرة على وضعك.

إن غياب الختام -مثل المهام غير المنتهية، والأفعال الناقصة من أي نوع- يعتبر مصدرًا رئيسيًا للتوتر، وعدم الرضا، وحتى للفشل في العمل. إنه يستهلك كميات هائلة من الطاقة الجسدية والنفسية.

القدرة الرئيسية

لعل أهم قدرة في عالم العمل هي "الإنجاز". لا يوجد أي شيء آخر يجعلك تحصل على راتب أعلى أو تترقى أسرع أكثر من اكتساب سمعة جيدة بأنك تستطيع إنجاز مهامك بسرعة، وبشكل جيد، وفي الموعد المحدد.

أيًا كانت أهدافك، اصنع قائمة بجميع المهام التي سيتوجب عليك إنجازها لكي تحقق تلك الأهداف. ضع موعدًا نهائيًا لكل واحدة من تلك المهام. ثم اعمل كل يوم وكل ساعة لكي تلتزم بمواعيدك النهائية. قس تقدمك كل يوم. أسرع أو أبطئ حسب الضرورة. لكن تذكر، لا يمكنك إصابة هدف لا تراه. كلما تمتعت بوضوح أكبر فيما يتعلق بمواعيدك النهائية ومقاييسك، حققت إنجازات أكبر وأتممت الهدف بشكل أسرع.

إن أي هدف أو قرار دون موعد نهائي يعتبر مجرد أمنية. لأنه لا توجد أي طاقة وراءه. إنه يشبه الرصاصة دون بارود في ظرف الطلقة. إذا لم تقرر مواعيد نهائية تكون ملتزمًا بها، فسينتهي بك الأمر "بإطلاق الفوارغ" في حياتك وعملك.

يسأل الناس في بعض الأحيان: "ماذا لو حددت موعدًا نهائيًا ولم أحقق الهدف في هذا الموعد؟".

الإجابة بسيطة. حدد موعدًا آخر ثم آخر، إذا تطلب الأمر ذلك. إن المواعيد النهائية هي تقديرات لـ"أفضل تخمين" للموعد الذي ستنتهي فيه المهمة. كلما حددت وعملت باتجاه المواعيد النهائية أكثر، أصبحت أكثر دقة في تخمين الوقت اللازم لإتمامها. سوف تصبح أفضل وأفضل في تحقيق أهدافك وإتمام مهامك في الموعد كل مرة.

أكل الفيل

هل سمعت هذا السؤال من قبل: "كيف تأكل فيلًا؟".

الإجابة هي: "قضمة واحدة في كل مرة".

هذا القول ينطبق أيضًا على تحقيق أي هدف كبير. كيف تحقق هدفًا كبيرًا؟ تحققه من خلال خطوة واحدة، ومهمة واحدة، ومقياس واحد في كل مرة.

قسّم أهدافك طويلة الأمد إلى أهداف سنوية، وشهرية، وأسبوعية، وحتى أهداف لكل ساعة. حتى لو كان هدفك طويل الأمد هو تحقيق الاستقلال المالي، فابحث عن طريقة لتقسيم هذا الهدف وفقًا للطريقة التي ستستخدم بها كل ساعة من اليوم القادم والتي تشبه إلى حد كبير طريقة تحقيق الاستقلال المالي طويل الأمد.

إذا كنت تريد أن تزيد من دخلك، فأنت تعرف أن جميع الدخول تكون نتيجة لـ "قيمة مضافة". انظر إلى كل ما تقوم به ثم اسأل نفسك كيف يمكنك أن تضيف لها قيمة تجعلك تستحق أكثر مما تكسبه اليوم.

حدد أكثر مهامك قيمة

اسأل رئيسك في العمل: "ما الشيء الذي أقوم به وله قيمة أكبر من أي شيء آخر؟". أيًا كانت إجابته، ابحث عن طرق للقيام بالمزيد من هذه المهمة ولإجادتها بصورة أفضل. من الأمور المذهلة هو كم الأشياء التي يمكنك إنجازها إذا قسمت مهامك إلى قطع صغيرة، وحددت مواعيد نهائية، ثم قمت بإنجاز قطعة واحدة في كل مرة، كل يوم. لقد سمعت المقولة القديمة التي تقول: "بالخطوات المعقولة يصبح كل شيء في منتهى السهولة".

التحسن المستمر الذي لا ينتهي

إذا كنت تريد أن تزيد من معدل ربحك في الساعة ودخلك، فابحث عن طرق لتؤدي بشكل أفضل قليلًا في مهامك الأكثر أهمية كل يوم. اقرأ في مجالك لمدة ساعة في اليوم. استمع إلى برامج صوتية في طريقك من وإلى العمل. خذ دروسًا إضافية عند الإمكان. هذه النشاطات سوف تدفع

بكامل مهنتك إلى الطريق السريع. عندما تستثمر ساعة أو ساعتين في اليوم في تحسين ذاتك، سيصبح التأثير التراكمي على قدرتك الكبيرة في الحصول على نتائج هائلًا.

ادخر القروش وستدخر الدولارات نفسها

إذا كنت تريد أن تصبح ثريًا، فابدأ في التساؤل حول كل نفقة تنفقها. حدد هدفًا بادخار ٣ أو ٥ أو ١٠ دولارات في اليوم. ضع هذه الأموال جانبًا في حساب توفير ولا تقربها أبدًا. وبينما تتزايد، استثمرها بعناية في صناديق استثمار تعاونية مختارة بعناية. اجعل المدخرات والاستثمارات اليومية، والأسبوعية، والشهرية عادة، وحافظ عليها لبقية حياتك العملية.

في لمح البصر، سوف تشعر بالارتياح مع العيش بقدر أقل بقليل من الذي تنفقه اليوم. بينما يزيد دخلك، زد مقدار ما تدخره. في أسابيع قليلة، أشهر قليلة، أعوام قليلة، سوف تتخلص من ديونك وتمتلك قدرًا كبيرًا من الأموال مدخرًا ويعمل من أجلك. بعد بضعة أعوام، يمكنك أن تحقق الاستقلال المالي.

كن مثقفًا

إذا قرأت لمدة خمس عشرة دقيقة كل مساء، بدلًا من مشاهدة التلفاز، يمكنك أن تكمل قراءة خمسة عشر كتابًا في العام. إذا قرأت كلاسيكيات الأدب الإنجليزي لمدة خمس عشرة دقيقة كل يوم، يمكنك أن تكمل في سبع سنوات أعظم مائة كتاب تمت كتابتها على الإطلاق. يمكنك أن تصبح واحدًا من الأشخاص الأفضل تعليمًا وأوسعهم معرفة في جيلك. ويمكنك تحقيق ذلك من خلال القراءة لمدة خمس عشرة دقيقة قبل الذهاب للنوم.

زد دخلك

إذا كنت تعمل في مجال المبيعات وتريد أن تزيد دخلك، فتابع بحرص عدد المكالمات، والعروض، والمقترحات، وعمليات البيع التي تقوم بها كل يوم،

وكل أسبوع، وكل شهر. ثم حدد هدفًا بزيادة عدد المكالمات، والعروض، والمقترحات التي تقوم بها كل يوم. حدد هدفًا بزيادة عدد عمليات البيع التي تتمها كل أسبوع وكل شهر. في كل يوم، قم بتقييم نفسك في مقارنة مع معاييرك.

إذا استطعت قياسه، يمكنك النجاح فيه

في كل مجال من مجالات حياتك، قم بتحليل نشاطاتك بحرص واختر رقمًا معينًا يحدد مستوى نجاحك في ذلك المجال، أكثر من أي شيء آخر. ثم ركز بكل انتباهك، طوال اليوم، على ذلك الرقم. إن مجرد التركيز بانتباه سوف يجعلك تؤدي بصورة أفضل في ذلك المجال، بوعي ودون وعي.

إذا أردت أن تصبح أكثر صحة، يمكنك أن تركز على عدد الدقائق التي تتمرنها كل أسبوع أو عدد السعرات الحرارية التي تتناولها كل يوم. إذا أردت أن تحقق النجاح على المستوى المالي، يمكنك أن تركز على القدر الذي تكسبه كل ساعة أو القدر الذي تدخره كل شهر. إذا أردت أن تحقق النجاح في مجال المبيعات، يمكنك أن تركز على عدد المكالمات التي تجريها كل يوم أو عدد أو حجم عمليات البيع التي تقوم بها كل شهر. إذا أردت أن تكون ناجحًا في علاقاتك، يمكنك أن تركز على عدد الدقائق التي تقضيها وجهًا لوجه مع أهم الأشخاص في حياتك كل يوم وكل أسبوع.

من المؤكد أنك سمعت مقولة: "ما يمكن قياسه يمكن إنجازه". هناك مقولة أخرى: "إذا لم تستطع قياسه، فلن تستطيع إدارته". إن قدرتك على تحديد مقاييس معينة لأهدافك، والحفاظ على قياس دقيق، ومتابعة أدائك كل يوم سوف تساعدك على ضمان تحقيق أهدافك في الوقت الذي حددته، أو حتى قبله.

قس تقدمك

١. حدد مقياسًا واحدًا يمكنك استخدامه لتقييم تقدمك ونجاحك في كل مجال من مجالات حياتك. ارجع إليه يوميًا.

٢. حدد أهم جزء في وظيفتك والذي يؤثر على دخلك، وقم بقياس نشاطاتك اليومية في ذلك المجال.

٣. حدد قدرًا أدنى ومحددًا للمدخرات والاستثمارات اليومية، والأسبوعية، والشهرية، ودرب نفسك على وضع ذلك القدر جانبًا.

٤. قسِّم كل هدف كبير إلى أجزاء قابلة للقياس والتحكم ثم ركز على إنجاز كل جزء في موعد نهائي ثابت.

٥. اجعلها لعبة تلعبها مع نفسك أن تحدد مؤشرات، ومقاييس، وبطاقات نتائج، وأهداف، ومواعيد نهائية لكل هدف، ثم ركز على تلك الأرقام والتواريخ. الأهداف سوف تهتم بنفسها.

٦. اعقد العزم على إنجاز جزء معين على الأقل من هدف أكبر كل يوم، ولا تفوت أي يوم.

١٤
تخلص من العقبات

الشخص المهتم بالنجاح يجب أن يتعلم أن يرى الفشل على أنه جزء مفيد وحتمي من عملية الصعود إلى القمة.

الأخوان جويس

في أغلب الأحيان، يتخلى الناس عن أهدافهم قبل أن يقوموا بالمحاولة الأولى. والسبب وراء تخليهم هو كل العقبات، والمصاعب، والمشكلات، وحواجز الطريق التي تظهر أمامهم فجأة بمجرد أن يقرروا البدء.

الحقيقة هي أن الأشخاص الناجحين يتعرضون للفشل أكثر بكثير من غير الناجحين. فالناجحون يجربون أمورًا أكثر، وينهارون، وينهضون من عثرتهم، ويحاولون مرة أخرى -مرارًا وتكرارًا- قبل أن ينجحوا في النهاية. يجرب غير الناجحين أمورًا قليلة، هذا إن جربوها في الأساس، ويستسلمون سريعًا ثم يعودون إلى ما كانوا يفعلونه من قبل.

الفشل المؤقت دائمًا يسبق النجاح

يجب أن تتوقع الفشل عدة مرات قبل أن تحقق أهدافك. يجب أن تنظر إلى الفشل والهزيمة المؤقتة على أنهما جزء من الثمن الذي تدفعه في طريقك إلى النجاح الذي ستحققه لا محالة. وكما قال هنري فورد: "الفشل هو مجرد فرصة للبدء من جديد ولكن بذكاء أكبر".

بمجرد أن تحدد هدفك، اسأل نفسك: "لماذا لم أصل إليه من قبل؟"، ما الذي يؤخرك؟ لماذا لم تصل لهذا الهدف حتى الآن؟

حدد جميع العقبات التي تقف بينك وبين هدفك. اكتب كل التفاصيل التي يمكنك التفكير في أنها ربما تمنعك أو تؤخرك عن المضي قدمًا.

فكر في الحلول

تذكر: أنت تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت. في مجال المشاكل والمصاعب، الأشخاص الناجحون لديهم أسلوب معين للتفكير نسميه "التوجه نحو الحلول".

يفكر الناجحون في الحلول أغلب الوقت. ويفكر غير الناجحين في المشاكل والصعوبات معظم الوقت. الأشخاص الموجهون نحو الحلول يبحثون باستمرار عن طرق للتغلب على العقبات التي تقف في طريقهم، والالتفاف حولها، وتجاوزها. والأشخاص الذين يركزون على المشاكل وليس الحلول يتحدثون باستمرار عن مشاكلهم، من أو ماذا تسبب فيها، كم هم تعساء أو غاضبون، وكم هو مؤسف أن هذه المشاكل قد حدثت. على الجانب الآخر، يسأل الأشخاص الموجهون نحو الحلول هذا السؤال، "كيف يمكن أن نحل هذه المشكلة؟" ثم يتخذون إجراءات للتعامل مع المشكلة وحلها.

سوف تجد دائمًا مشاكل وعقبات من أي نوع بينك وبين أي شيء تريد تحقيقه. لهذا السبب يتم تعريف النجاح أحيانًا على أنه القدرة على حل المشاكل. إن القيادة الشخصية هي القدرة على حل المشاكل. وكذلك الفاعلية. إن جميع الرجال والنساء الذين ينجزون أمورًا مهمة هم أشخاص استطاعوا تطوير القدرة على حل المشاكل التي تقف بينهم وبين أهدافهم.

حل المشاكل مهارة يمكن تعلمها

من حسن الحظ، فإن حل المشاكل مهارة، مثل ركوب الدراجة أو الكتابة على لوحة المفاتيح، يمكنك أن تتعلمها. كلما ركزت أكثر على الحلول، أتاك المزيد من الحلول. كلما تحسنت في حل المشاكل، أصبحت أكثر سرعة في حل كل المشاكل اللاحقة. وبينما تصبح أفضل وأسرع في حل المشاكل، سوف تجذب إليك مشاكل أكبر وأكثر قيمة لكي تحلها. في نهاية المطاف، سوف تحل المشاكل التي ربما سيكون لها تبعات مالية كبيرة عليك وعلى الآخرين. هكذا يسير العالم.

الواقع هو أنك تمتلك القدرة على حل أي مشكلة أو التغلب على أي عقبة في طريقك نحو هدفك إذا كنت ترغب في الوصول لهدفك بشدة. أنت لديك بداخلك، الآن، جميع الذكاء والقدرات التي قد تحتاجها يومًا للتغلب على أي عقبة والتي من الممكن أن تؤخرك.

نظرية القيود

إن واحدة من أهم الاكتشافات في مجال التفكير في العقود القليلة الماضية هي ما وصفه إلياهو جولدرات في كتابه The Goal بـ"نظرية القيود". تقول هذه النظرية إنه يوجد بينك وبين أي شيء تريد إنجازه قيد، أو عامل مقيد، والذي يحدد السرعة التي تصل بها إلى حيث تريد.

على سبيل المثال، إذا كنت تقود سيارتك في طريق سريع وبسبب الإصلاحات تم تضييق الطريق على السيارات إلى حارة واحدة، يصبح عنق الزجاجة أو نقطة الاختناق هذه هي القيد الذي يحدد السرعة التي ستصل بها إلى وجهتك. إن السرعة التي ستعبر بها عنق الزجاجة سوف تحدد بشكل كبير سرعة رحلتك بكاملها.

خلال إنجاز أي هدف كبير، هناك دائمًا قيد أو عنق زجاجة يجب أن تخرج منه. إن مهمتك هي أن تحدده بدقة ثم تركز جميع طاقاتك للتخفيف من حدة هذا القيد الرئيسي. إن قدرتك على إزالة هذا المضيق أو التعامل مع هذا العامل المقيد قد تساعدك على التقدم بشكل أسرع، ربما أكثر من أي خطوة أخرى قد تتخذها.

القيود الداخلية مقابل الخارجية

إن إحدى قواعد ٢٠/٨٠ تنطبق على القيود التي تقف بينك وبين أهدافك. تقول هذه القاعدة إن ٨٠ في المائة من القيود تكون بداخلك أنت. و ٢٠ في المائة فقط من القيود تكون خارجية، وتتواجد في الأشخاص الآخرين والمواقف. لتوضيح الأمر بطريقة أخرى، في العادة تكون أنت أكبر حاجز يحدد السرعة التي تحقق بها أي هدف تضعه لنفسك.

بالنسبة لكثير من الناس، يصعب عليهم تقبل هذا الأمر. لكن الناجحين يهتمون أكثر بمعرفة ما الصواب وليس من على صواب. ينشغل الأشخاص الناجحون بمعرفة حقيقة الموقف وما يمكنهم فعله لحل المشكلة أكثر من انشغالهم بحماية غرورهم.

انظر داخل نفسك

اسأل نفسك: "ماذا الشيء الذي يوجد بداخلي ويؤخرني؟". انظر عميقًا داخل نفسك وحدد القيود الرئيسية في شخصيتك، طبعك، مهاراتك، قدراتك، عاداتك، تعليمك، أو تجاربك والتي قد تكون سبب تأخرك عن تحقيق الأهداف التي حددتها لنفسك. اسأل الأسئلة القاسية. كن صادقًا تمامًا مع نفسك.

إن العقبات الأولية بينك وبين هدفك عادةً ما تكون ذهنية. إنها تتمتع بخواص نفسية وعاطفية. إنها بداخلك أكثر من كونها داخل الموقف المحيط بك. ويجب أن تبدأ بهذه العقبات الذهنية إذا كنت تريد أن تحقق أي شيء متاح لك.

عقبتان رئيسيتان للنجاح

العقبتان الرئيسيتان للنجاح والإنجاز هما الخوف والشك. أولًا وقبل كل شيء الخوف من الفشل، أو الفقر، أو الخسارة، أو الإحراج، أو الرفض هو الذي يؤخر معظم الناس ويمنعهم عن المحاولة في المقام الأول. لهذا السبب يستسلم الناس بمنتهى السهولة. حالما يفكرون في الهدف، تغمرهم هذه المخاوف وتطفأ رغبتهم تمامًا، مثلما يفعل دلو من الماء مع الحريق الصغير.

العقبة الذهنية الثانية، والتي ترتبط كثيرًا بالخوف، هي الشك الذاتي. نحن نشك في قدراتنا. نحن نقارن أنفسنا بالآخرين بصورة سلبية ونعتقد بطريقة ما أنهم أفضل، وأذكى، وأكثر كفاءة منا. نحن نفكر: "أنا لست جيدًا بما يكفي". ونشعر أننا غير مؤهلين ودون المستوى بالنسبة لتحدي تحقيق الأهداف العظيمة التي نريد بشدة أن نحققها.

يمكن التخلص من المشاعر السلبية

من حسن الحظ، إذا كان هناك أي شيء جيد في الشك والخوف فهو أنهما مشاعر مكتسبة بالتعلم. هل رأيت طفلًا سلبيًا من قبل؟ يأتي الأطفال إلى العالم دون أي شكوك أو مخاوف على الإطلاق. وأيًا كان ما تم تعلمه يمكن تجاهله ونسيانه من خلال الممارسة والتكرار.

إن الترياق الأولي للشك والخوف هو الشجاعة والثقة. كلما ارتفعت مستويات الشجاعة والثقة لديك، انخفضت مستويات الشك والخوف وانخفض تأثير هذه المشاعر السلبية على أدائك وسلوكك.

مفاتيح الشجاعة والثقة

إن الطريقة التي تنمي بها الشجاعة والثقة هي المعرفة والمهارة. فمعظم مشاعر الخوف والشك تنبع من الجهل والشعور بعدم الكفاءة بشكل ما. كلما تعلمت ما تحتاج لمعرفته لكي تحقق أهدافك، انخفض الشعور بالخوف لديك من ناحية وازداد شعورك بالشجاعة والثقة من الناحية الأخرى.

فكر في تعلم القيادة للمرة الأولى. لقد كنت على الأرجح متوترًا وعصبيًا بشدة وارتكبت العديد من الأخطاء. لعلك قدت على نحو متعرج وكنت تشكل خطرًا على نفسك وعلى الآخرين. لكن مع مرور الوقت، عندما أتقنت المهارات الخاصة بالقيادة، أصبحت أفضل وأفضل وارتفعت ثقتك بنفسك.

اليوم، أنت تركب سيارتك بمنتهى الارتياح وتقود عبر البلدة دون أي خوف أو قلق على الإطلاق. لقد أصبحت كفئًا جدًا في القيادة لدرجة أنك تجيدها بامتياز دون حتى التفكير فيها. تنطبق المبادئ نفسها على أي مهارة تحتاج لتعلمها لكي تحقق أي هدف تحدده لنفسك.

القوي مقابل الضعيف

لقد أمضى دكتور مارتن سليجمان من جامعة بنسلفانيا ما يزيد على خمسة وعشرين عامًا في دراسة الظاهرة التي سماها "العجز المكتسب بالتعلم". ما استنتجه سليجمان، بعد مقابلة ودراسة آلاف الأشخاص، أن

أكثر من ٨٠ في المائة من السكان يعانون من العجز المكتسب بالتعلم إلى حد ما وأحيانًا بدرجة كبيرة جدًا.

يشعر الأشخاص الذين يعانون من العجز المكتسب بالتعلم أنهم غير قادرين على تحقيق أهدافهم أو تحسين حياتهم. إن أكثر التعبيرات الشائعة عن العجز المكتسب بالتعلم موجودة في عبارة "لا أستطيع". عندما يحظى ضحايا العجز المكتسب بالتعلم بأي فرصة، أو إمكانية، أو هدف جديد، يردون على الفور بقولهم: "لا أستطيع". ثم يمضون في ذكر جميع الأسباب التي تجعل هذا الهدف غير ممكن بالنسبة لهم.

"أنا لا أستطيع التقدم في مهنتي. أنا لا أستطيع الحصول على وظيفة أفضل. أنا لا أستطيع أن أستقطع وقتًا للدراسة. أنا لا أستطيع أن أدخر المال. أنا لا أستطيع فقدان الوزن. أنا لا أستطيع أن أبدأ عملًا خاصًا بي. أنا لا أستطيع الحصول على وظيفة إضافية. أنا لا أستطيع تغيير أو تحسين علاقتي".

أيًا كان ما يتحدثون عنه، فلديهم دائمًا سبب مقيد للذات والذي يضغط فجأة على فرامل إمكانياتهم. إنه يقضي على أي محاولة أو رغبة لتحديد هدف جديد أو تغيير الأشياء بأي طريقة. من الملاحظات الأخرى الشهيرة والتي ذكرها هنري فورد: "إذا كنت تعتقد أنك تستطيع فعل شيء ما أو أنك لا تستطيع، ففي كلتا الحالتين أنت على الأرجح على صواب في ذلك".

تخلص من العجز

العجز المكتسب بالتعلم ينشأ عادة بسبب النقد الهدام في الطفولة، والتجارب السلبية أثناء النمو، والفشل المتكرر الذي يواجهه الشخص كراشد. إن الطريقة التي تتغلب بها على هذا الميل الطبيعي لإساءة تقدير نفسك هي تحديد أهداف صغيرة، ووضع الخطط، والعمل عليها كل

يوم. بهذه الطريقة، ستنمي الشجاعة والثقة بصورة تدريجية، مثل بناء العضلات. وعندما تصبح أكثر ثقة في نفسك وفي قدراتك، يمكنك أن تحدد أهدافًا أكبر. ومع مرور الوقت، ستضعف مخاوفك وشكوكك وتنمو شجاعتك وثقتك وتصبح هي القوة المهيمنة على تفكيرك. في نهاية الأمر، مع وجود سجل من النجاحات وراءك، لن يمضي الكثير من الوقت قبل أن تصبح شخصًا لا يمكن إيقافه.

فخ منطقة الراحة

إحدى العقبات الذهنية التي تحتاج للتغلب عليها هي "منطقة الراحة". يصبح العديد من الأشخاص راضين عن موقفهم الحالي. إنهم يشعرون بارتياح كبير في وظيفة أو علاقة معينة، أو تجاه مرتب أو مستوى مسئولية معين لدرجة أنهم يعارضون القيام بأي تغيير، حتى لو كان للأفضل.

تعد منطقة الراحة عقبة رئيسية للطموح، والرغبة، والعزم، والإنجاز. والأشخاص الذين يعلقون في منطقة الراحة، إذا كانت متحدة مع العجز المكتسب بالتعلم، يجدون المضي قدمًا في غاية الصعوبة. لا تدع هذا يحدث معك.

حدد أهدافًا كبيرة ومثيرة للتحدي

الطريقة التي تخرج بها من منطقة الراحة وتتحرر بها من العجز المكتسب بالتعلم هي أن تحدد أهدافًا كبيرة ومثيرة للتحدي. ثم تقوم بعدها بتقسيم هذه الأهداف إلى مهام محددة، وتضع مواعيد نهائية، وتعمل عليها كل يوم. سريعًا ما سينكسر خمول وفتور العجز المكتسب بالتعلم ومنطقة الراحة، تمامًا مثلما ينكسر سطح الجليد العائم في فصل الربيع، وتبدأ في التقدم أسرع وأسرع تجاه إنجاز المزيد من الأشياء المتاحة أمامك.

نظّم العقبات بحسب الأولوية

بعدما تعد قائمة بجميع العقبات التي تقف في طريق تحقيقك لأهدافك الرئيسية، رتّب هذه العقبات وفقًا للأولوية. ما أكبر عقبة؟ إذا كان بإمكانك تحريك عصا سحرية وإزالة عقبة رئيسية واحدة من طريقك، فما العقبة، التي إن أزلتها، ستساعدك كثيرًا على التقدم بشكل أسرع؟

مستشار الإدارة إيان ماتروف لديه مجموعة من الملاحظات المثيرة للاهتمام فيما يتعلق بحل المشاكل وإزالة العقبات. إنه يقول: "مهما كانت المشكلة، قم بتعريفها بعدة طرق مختلفة قبل أن تحاول حلها. احذر من أي مشكلة لها تعريف واحد، أو حل واحد فقط".

عندما تطرح السؤال، فيما يتعلق بهدفك: "لماذا لم أصل هناك من قبل؟" ما الإجابة التي تخطر على بالك؟ ماذا يؤخرك؟ ما الذي يقف في طريقك؟ هذه هي اللحظة التي يجب عليك أن تحفر عميقًا حتى تستطيع تحديد العقبة الصحيحة قبل أن تتخذ خطوات لإزالتها.

أنت تفعل هذا بطرح سؤال: "ماذا يمكن أن يكون المشكلة أيضًا؟" بعد كل تعريف للمشكلة.

إجراء تحليل للمبيعات

خلال عملي مع الشركات أو الأفراد، نبدأ بهدف مضاعفة الأرباح أو الدخل. ثم أقترح أن يسأل المشاركون أنفسهم: "ما السبب وراء أن أرباحنا أو دخولنا ليست ضعف ما هي عليه؟". من خلال السؤال المتكرر، نخرج بإجابة مختلفة تمامًا عن الإجابة الواضحة.

إليك مثالًا عن عملية السؤال:

"نحن لا نحقق مبيعات كافية". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"المبيعات الفردية ليست كبيرة بما يكفي لكل عميل". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"دعاياتنا لا تجذب الكثير من العملاء". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

كما ترى، أيًا ما اتضح من هذه العقبات أنه هو المشكلة الحقيقية فإنه سيتطلب منهجًا فريدًا من العمل لحله. إذا لم يكن لدينا عدد كافٍ من المبيعات، فالحل هو أن نزيد من المبيعات. إذا لم تكن مبيعاتنا كبيرةً بما يكفي لكل عميل، فإن الحل هو أن نزيد حجم البيع لكل عميل. إذا لم تجذب دعايتنا الكثير من العملاء، فالحل هو أن نرفع من جودة دعايتنا بطريقة ما.

استمر في الحفر أعمق

يمكنك أن تقول: "إن عملاءنا لا يشترون منا منتجات كافية". ماذا يمكن أيضًا أن تكون المشكلة؟

"لا يشتري منا عملاؤنا بصورة متكررة". ماذا يمكن أيضًا أن تكون المشكلة؟

"مندوبو المبيعات لدينا لا يبيعون بصورة كافية لعملائنا". قد يؤدي هذا إلى رفع جودة فريق المبيعات من خلال التوظيف، والتدريب، والإدارة بشكل أفضل. ماذا يمكن أيضًا أن تكون المشكلة؟

"إن منافسينا يبيعون الكثير من منتجاتهم لعملائنا". هذه الإجابة تجبرك على أن تسأل: "ما القيمة أو المنفعة التي يراها عملاؤنا المحتملون في الشراء من المنافسين؟ كيف يمكننا أن نوازن هذه المنفعة؟" ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"نحن لا نحقق أرباحًا كافية من مبيعاتنا". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"إن كل عملية بيع تكلفنا الكثير". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟ وهكذا. إن كل تعريف جديد للمشكلة يقترح طرقًا مختلفة لتحقيق هدف زيادة المبيعات أو الأرباح.

طبّق الحل المناسب للمشكلة المناسبة

في كتاب الأعمال The McKinsey Way، والذي يصف ممارسات الاستشارات الإدارية التي تقدمها ماكنزي آند كومباني، يشير المؤلفون إلى أن واحدًا من أكبر صور تضييع الوقت والمال هو تطبيق الحل الخطأ على المشكلة الخطأ في المقام الأول. يمكن أن ينطبق هذا أيضًا على مشاكلك وعقباتك.

عندما تقوم بتعريف القيود التي تواجهك أو الأسباب وراء عدم تحقيقك لأهداف دخلك الشخصي، سيقودك كل تعريف إلى مجموعة مختلفة من الحلول. سيتطلب كل منها أن تفكر بأساليب مختلفة.

إنه نفس الأمر بالنسبة لحياتك الشخصية. فالدقة التي تحدد بها العقبات أو المعوقات التي تؤخرك سوف تحدد درجة ملاءمة الخطوات التي تتخذها لكي تزيل أو تخفف من تلك العقبات.

زيادة دخلك

إذا كنت ترغب في زيادة دخلك، يمكنك أن تبدأ من خلال عرض المشكلة بهذه الطريقة: "أنا لا أكسب أموالًا كافية". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"أنا لا أقدم إسهامًا ذا قيمة يستحق المزيد من الأموال". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"أنا لست جيدًا بما يكفي فيما أقوم به لأصبح قادرًا على الحصول على نتائج تساوي أكثر مما أكسبه اليوم". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"أنا لا أستغل الوقت بشكل جيد أثناء فترة العمل". ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟

"أنا أقضي الليل في مشاهدة التلفاز وأقضي عطلات نهاية الأسبوع في الأنشطة الاجتماعية، ونادرًا ما أقرأ أو أتعلم شيئًا قد يساعدني على العمل بشكل أفضل في وظيفتي". حسنًا! أنت الآن وجدت المشكلة الحقيقية. الآن لديك فكرة واضحة عما يجب عليك فعله بطريقة مختلفة إذا أردت أن تحل مشكلتك الأصلية، والتي كانت أن تكسب المزيد من المال.

عرّف العقبة على أنها هدف

بمجرد أن تحدد العقبة الرئيسية التي تؤخرك، أعد كتابة هذه العقبة على أنها هدف إيجابي. على سبيل المثال، من الممكن أن تقول الآن، "هدفي هو أن أحسّن من مهاراتي وقدراتي باستمرار لكي أصبح ضمن أفضل ١٠ في المائة من الأشخاص الذين يحصلون على أعلى الرواتب في مجالي".

ثم تقوم بعدها بكتابة قائمة بجميع الخطوات التي يمكنك اتخاذها لكي ترتقي بمعرفتك ومهاراتك، وتحسن إدارتك للوقت، وتزيد من كفاءتك وفاعليتك، وتقوم بالمزيد من عمليات البيع لشركتك.

بعد ذلك، حدد مواعيد نهائية ومقاييس لكل خطوة. اختر مهمة رئيسية واحدة ثم ابدأ في التصرف حيالها على الفور. ومن هذا الوقت فصاعدًا، أبق أقدامك ثابتة. كن أنت من يحدد المهام. انضبط وادفع نفسك على فعل ما يجب فعله لكي تحقق الأهداف التي حددتها.

هذا التمرين الذي يقوم على تعريف ما يؤخرك وتحديد هدف واضح ومكتوب لإزالة تلك العقبة يعيد إليك السيطرة على حياتك الخاصة.

وعن طريق متابعة قرارك، ستضمن لنفسك النجاح الجوهري وتحقيق أي هدف تحدده.

ناضل من أجل الدقة

إذا كانت لديك أي أسئلة أو مخاوف بخصوص دقة تعريفك للمشكلة، فناقشها مع شخص تعرفه وتثق به. ضع غرورك جانبًا. تقبل الملاحظات الصادقة والنقد. كن مستعدًا لقبول احتمالية أن لديك عيوبًا أساسية وضعفًا يقفان في طريقك لإدراك كامل إمكانياتك. كن صادقًا بشدة مع نفسك.

بمجرد أن تصبح مشكلتك أو عقبتك واضحة أمامك، سوف تأتي إليك الأفكار، والفرص، والإجابات من مصادر متعددة. سوف تبدأ في اجتذاب المصادر التي ستساعدك في التغلب على العقبات والمصاعب -سواء الموجودة بداخلك أو داخل الموقف من حولك- وسوف تحركك بشكل أسرع تجاه هدفك.

جميع المشاكل تقريبًا يمكن حلها

هناك قصيدة قديمة تقول: "لكل مشكلة تحت الشمس، هناك حل، أو لا يوجد حل. فإذا كان هناك حل، فانطلق وراءه. وإذا لم يكن هناك حل، فلا تشغل بالك".

لكل مشكلة أو عقبة تقف بينك وبين ما تريد إنجازه، يوجد عادة حل في مكان ما. مهمتك هي أن تكون واضحًا تمامًا بشأن القيد الذي يحدد سرعة تحقيقك لأهدافك ثم تركز وقتك وانتباهك على تخفيف ذلك القيد. من خلال إزالة العقبة الرئيسية، ستحرز تقدمًا في أشهر قليلة أكثر مما يفعل معظم الناس في سنوات عديدة.

تخلص من العقبات

١. حدد هدفًا رئيسيًا ثم اسأل: "لماذا لم أصل هناك بالفعل؟ ماذا يؤخرني؟". اكتب قائمة بكل ما يمكنك التفكير فيه.

٢. انظر داخل نفسك وواجه احتمالية أن مخاوفك وشكوكك هي أكبر حواجز تقف في طريقك للنجاح.

٣. حدد القيد أو العامل المقيد، بداخلك أو داخل الموقف، والذي يحدد السرعة التي تحقق بها هدفك.

٤. قم بتطوير عدة تعريفات لمشكلتك أو عقبتك الرئيسية. ثم اسأل: "ماذا يمكن أيضًا أن يكون المشكلة؟".

٥. حدد أفضل الحلول لديك كهدف، وضع موعدًا نهائيًا، وضع خطة عمل، ثم انهمك في العمل على خطتك. اعمل عليها كل يوم إلى أن يتم حل المشكلة أو إزالة العقبة.

١٥

ارتبط بالأشخاص المناسبين

إن نظرتك للحياة، وتقديرك لذاتك، وتقديرك لقيمتك تتلون بقدر كبير بحسب البيئة المحيطة بك. وسوف يقوم المحيطون بك والأشخاص الذين تحتك بهم بشكل يومي بتعديل، وتشكيل، وصياغة مستقبلك المهني.

أوريسون سويت ماردن

العلاقات هي أساس كل شيء في الحياة وفي العمل. وجميع ما تنجزه أو تفشل في إنجازه يكون مرتبطًا بالأشخاص الآخرين بطريقة ما. وقدرتك على تكوين علاقات سليمة مع الأشخاص المناسبين في كل مرحلة من مراحل حياتك سوف تكون المحدد الحاسم لنجاحك وإنجازك وسيكون لها تأثير شديد على سرعة تحقيقك لأهدافك.

كلما تعرفت إلى المزيد من الأشخاص، وعرفتهم بطريقة إيجابية، أصبحت أكثر نجاحًا في كل ما تحاول فعله. فالشخص المناسب، في الوقت المناسب، والمكان المناسب، يمكنه أن يفتح لك بابًا يغير حياتك ويوفر عليك أعوامًا من العمل الشاق.

لا أحد ينجح بمفرده

أحد الأجزاء الأساسية من تحديد الأهداف هو أن تقوم بتحديد الأشخاص، والمجموعات، والمنظمات الذين ستحتاج لمساعدتهم لكي تحقق أهدافك. لكي تحقق أهدافًا من أي نوع، ستحتاج لمساعدة الكثير من الأشخاص. من هم؟

هناك ثلاث فئات عامة للأشخاص الذين ستحتاج مساعدتهم وتعاونهم في الأعوام المقبلة. هؤلاء هم الأشخاص المتواجدون في إطار عملك وحولك، والأشخاص في المجموعات والمنظمات خارج عملك أو دائرتك الاجتماعية، وأسرتك وأصدقائك. أنت تحتاج لتطوير استراتيجية لكي تعمل بفاعلية مع كل مجموعة.

علاقات العمل الرئيسية

ابدأ بعملك. من أهم أشخاص في حياتك العملية؟ ما خطتك لكي تنمي علاقات ذات طبيعة جيدة معهم؟ اكتب قائمة بجميع الأشخاص الذين يعملون داخل وخارج عملك؛ رئيسك في العمل، زملائك، زملائك في العمل، مرءوسوك، وخصوصًا عملاءك، ومموليك، وبائعيك. مَن من ضمن هؤلاء الأشخاص لديه أكبر قدرة على مساعدتك أو إيذائك في تحقيق أهدافك العملية أو المهنية؟

في بعض الأحيان اسأل الحضور عن عدد الأشخاص الذين يعملون في خدمة العملاء. القليل فقط يرفعون أيديهم. أوضح لهم بعدها أن الجميع يعملون في خدمة العملاء، أيًا كان ما يسمونه أو يفعلونه.

عرّف عملاءك

يمكن تعريف العميل على أنه أي شخص تعتمد عليه من أجل تحقيق النجاح والتقدم في وظيفتك أو عملك. يمكن تعريف العميل أيضًا على

أنه أي شخص يعتمد عليك بطريقة ما. مع هذين التعريفين، فإن تقريبًا جميع الأشخاص من حولك عملاء بطريقة أو بأخرى. على سبيل المثال، رئيسك في العمل هو عميلك الأولي في عملك. وقدرتك على إرضاء رئيسك في العمل سيكون لها تأثير كبير على مستقبلك، ودخلك، ومهنتك أكثر من أي مهارة أخرى تمتلكها. إذا أثرت استياء جميع الأشخاص لكن رئيسك في العمل كان راضيًا عنك، فستكون آمنًا ومطمئنًا في وظيفتك. إذا أرضيت جميع الأشخاص داخل وخارج شركتك لكن رئيسك في العمل كان مستاءً منك، يمكن لهذه المشكلة وحدها أن تؤثر على مستقبلك المهني.

استراتيجيتك لخدمة العملاء

واحدة من أفضل الاستراتيجيات التي يمكنك استخدامها هي أن تعد قائمة بكل شيء تعتقد أنه تم توظيفك لتقوم به. أجب عن السؤال، "لماذا أنا مدرج على جدول الرواتب؟"، واكتب كل شيء تستطيع التفكير فيه. ثم خذ هذه القائمة إلى رئيسك في العمل واطلب منه أن ينظم هذه القائمة حسب أولوياته. ما الشيء الأكثر أهمية لرئيسك في العمل؟ ماذا يليه في الأهمية؟ وهكذا.

ومن تلك اللحظة فصاعدًا، اجعل نفسك منضبطًا على العمل على مهام رئيسك الأساسية طوال اليوم. كن حريصًا في أي مرة يراك رئيسك في العمل أو يتحدث إليك أن يجدك تعمل على ما أخبرك بأنه ذو أولوية قصوى بالنسبة لك. سيساعدك ذلك كثيرًا في مهنتك أكثر من أي قرار آخر تتخذه.

صفتان أساسيتان للترقية

في استطلاع نشرته مجلة Success منذ بضع سنوات، تم عرض عشرين صفة للموظف المثالي على ١٠٤ من الرؤساء التنفيذيين وطُلب منهم أن يختاروا الأهم من بين هذه الصفات. اختار ستة وثمانون في المائة من

الرؤساء التنفيذيين صفتين على أنهما الأكثر أهمية بالنسبة للنجاح والتقدم الوظيفي. الأولى هي القدرة على تحديد الأولويات، وفصل الأشياء ذات الصلة عن الأشياء الأخرى. والثانية هي القدرة على إنهاء المهمة بسرعة، أي الإنجاز السريع.

لن يساعدك أي شيء في مهنتك أكثر من اكتساب السمعة بكونك الشخص الذي ينجز أكثر المهام أهمية بسرعة وبشكل جيد.

هل تعمل جاهدًا على المهمة الخطأ؟

يعمل الكثير من الأشخاص بجد في وظائفهم، لكنهم لا يعملون على ما يعتبره رئيسهم في العمل أهم جزء في الوظيفة. الحقيقة المؤسفة هي أنك لو قمت بأداء عمل غير مهم على نحو جيد، فقد يضر ذلك بمهنتك ويهدد وظيفتك.

بينما تتغير الظروف، أبق خطوط التواصل مفتوحة مع رئيسك في العمل. تأكد من أن ما تقوم به اليوم لا يزال على قائمة الأولويات بالنسبة لرئيسك في العمل. ثم ابدأ في القيام به بسرعة.

عملاؤك الرئيسيون الآخرون

إن زملاءك في العمل، والذين يعتمدون أيضًا على عملك، هم أيضًا عملاؤك. اذهب واسأل كل واحد منهم إذا كان هناك أي شيء يمكنك القيام به لمساعدتهم. اسأل إذا كان هناك أي شيء يمكنك القيام بالمزيد منه أو القليل منه، أي شيء يمكنك أن تبدأ في فعله أو تتوقف عنه نهائيًا والذي سيساعد كل واحد منهم على القيام بوظيفته بصورة أفضل.

الواقع هو أن هؤلاء الأشخاص يفكرون في أنفسهم وفي وظائفهم طوال اليوم. وعندما تعرض أن تساعد الآخرين في القيام بوظائفهم بصورة أفضل أو أسرع، سيصبحون في غاية الاستعداد لمساعدتك فيما بعد.

إن قانون البذر والحصاد ليس هو قانون الحصاد والبذر. هناك ترتيب معين في هذا القانون. أنت تزرع أولًا، ثم تجني. أنت تبذر أولًا، ثم تحصد.

يجب أن تبحث عن كل فرصة في عملك لمساعدة الآخرين والقيام بأشياء جيدة من أجلهم. وكل مجهود صادق تقوم به من أجل مساعدة الآخرين سيعود عليك مجددًا بطريقة ما، في وقت ما، وغالبًا عندما لا تتوقعه. إن أكثر الأشخاص شعبية في كل منظمة هم أولئك الذين يقدمون دائمًا يد المساعدة للآخرين.

كلما كان الأشخاص من حولك يحبونك ويدعمونك، حصلت على أجر أعلى وترقيت بشكل أسرع. اكتسب سمعة "المانح،" وكذلك المنجز.

ابحث عن طرق لكي تصبح مصدرًا قيمًا للأشخاص من حولك وسوف يبحثون هم تلقائيًا عن طرق لمساعدتك ودعمك عندما تكون في أشد الحاجة لذلك.

كن لاعبًا في الفريق

لعل أهم الصفات التي يمكنك تطويرها حتى تحقق نجاحًا طويل الأمد في عملك هي أن تجيد التعاون مع الآخرين. لكي تقوم بذلك بفاعلية، احضر إلى الاجتماعات دائمًا وأنت مستعد. اجلس في مقابل الشخص الذي يدير الاجتماع وكن على اتصال مباشر معه بالعين. تحدث في وقت مبكر واطرح أسئلة. تطوع للقيام بالمهام. وعندما تعرض القيام بشيء ما، قم به بسرعة وبصورة جيدة لكي يصبح واضحًا من هو الشخص الذي يلجأ إليه الآخرون في قسمك أو شركتك.

أهم شيء هو إمكانية الاعتماد عليك

يمكنك أن تخلق حولك حقلًا من الطاقة الإيجابية والجاذبة من خلال اكتساب سمعة بكونك الشخص الذي يعتمد عليه الآخرون لإنجاز المهام.

ونتيجة لذلك، سيتم إعطاؤك مهام أكثر وأكبر وجميع السلطات والمكافآت التي تكون مع هذه المهام.

خذ الوقت لكي تتعرف على مرؤسيك والأشخاص الواقعين تحتك على السلم الوظيفي. تحدث إليهم واطرح عليهم الأسئلة. اعرض عليهم المساعدة إن أمكنك ذلك. كن طيبًا ومجاملًا معهم بشكل خاص. أرغم نفسك على مجاملتهم وتقديرهم على عملهم. سوف تندهش من الفرق الذي يصنعه ذلك في مهنتك.

استثمر في بناء العلاقات

في كل شركة، الشخص الذي يعرف أكثر عدد من الناس يكون هو الشخص الذي يصعد إلى القمة. في البداية، قد يبدو أن بناء العلاقات يستغرق وقتًا طويلًا. لكنه سيعود عليك بالمردود مرارًا وتكرارًا في الشهور والأعوام القادمة.

خارج نطاق العمل، يجب أن تشارك في صناعتك والرابطات الخاصة بها. أكثر المدراء وخبراء البيع نجاحًا يتواصلون بصورة منتظمة مع رجال الأعمال الآخرين ومجموعات العمل الأخرى. إنهم يواصلون توسيع نطاق معارفهم المهنيين وصداقاتهم.

انظر إلى منظمات الأعمال في مجتمعك. اختر واحدة أو اثنتين منها والتي تحتوي على أشخاص سوف تساعدك معرفتهم في السنوات القادمة. احضر اجتماعاتهم وقدم نفسك إليهم. بمجرد أن تقرر أنه سيكون مفيدًا لك أن تصبح عضوًا في واحدة من تلك المنظمات، فانضم إليها وابدأ في حضور جميع الاجتماعات.

تواصل باحترافية

إليك أفضل استراتيجية للتواصل. اختر لجنة مهمة داخل المنظمة وتطوع للعمل على تلك اللجنة. اختر اللجنة التي يعمل بها أشخاص آخرون ترغب

في معرفتهم مع مرور الوقت. اختر اللجنة التي تشترك في أنشطة تجعلك على اتصال بأشخاص مهمين، داخل وخارج المنظمة.

بمجرد أن تنضم للجنة، تطوع للقيام بالمهام. حتى لو كان هذا العمل دون أجر، تعطيك هذه الأنشطة الفرصة للعمل مع، وعرض أدائك على، الأشخاص المهمين الذين قد يساعدونك في مهنتك في وقت ما.

العديد من الوظائف الجديدة يتم شغلها عن طريق الوعود الشفهية أو المعارف الشخصية. كلما تعرفت إلى المزيد من الأشخاص في صناعتك وعملت معهم، تفتحت أمامك أبواب من الفرص في الوقت المناسب.

فكر وخطط للأمد البعيد

ألق نظرة بعيدة الأمد على مهنتك. بينما تقرأ الجريدة المحلية، اكتب قائمة بالأشخاص المهمين في مجتمعك. قم بتجميع الأسماء، والعناوين، والأعمال الخاصة بمائة شخص من "الناجحين" في مدينتك.

وبينما تقوم بتجميع هذه الأسماء، اكتب خطابًا لكل واحد من هؤلاء الأشخاص وأرسل إليهم شيئًا لا يتعلق بالعمل. على سبيل المثال، أرسل نسخة من كتاب صغير، أو قصيدة، أو قصاصة من جريدة، أو أي شيء من اهتمامات ذلك الشخص، وفقًا لما قرأته عنه في الجرائد.

عندما تجد سببًا للتواصل مع ذلك الشخص، اترك له رسالة. في بعض الأحيان، أقوم بإجراء مكالمة هاتفية أو كتابة خطاب لمدير تنفيذي قام بفعل شيء جديد بالملاحظة وتم نشره في صحيفة الأعمال. في أغلب الأحيان، لا أنجح في القيام باتصال مباشر. لكنني أستمر في زرع البذور، فعاجلًا أو آجلًا "كما تزرع تحصد". في النهاية، سوف أقابل الأشخاص المهمين في مناسبات اجتماعية أو عملية وسوف يتذكرون أنني تركت لهم رسالة منذ أسبوع أو شهر أو حتى سنة.

لقد تذكر واحد من أهم عملائي أنني كتبت له خطابًا منذ أكثر من ثلاثة أعوام عندما قابلته لأول مرة في مؤتمر للأعمال. لقد قال لي: "ألست أنت من أرسل لي خطابًا عن كذا وكذا؟". لقد أدى ذلك إلى حوار، ثم اجتماع، ثم أعوام من العمل مع منظمته.

كن معطاءً

هناك قاعدة تقول: "كلما أعطيت المزيد دون توقع المقابل، حصلت على المزيد من أكثر المصادر غير المتوقعة".

لن يضيع أبدًا أي من المجهود الذي تبذله لكي توسع من دائرة معارفك. فالمعارف المتعددة لهم أوقات معينة للإنبات، تمامًا مثل البذور. بعضهم سيثمر عن نتائج بشكل فوري. البعض الآخر لن يثمر عن أي نتائج قبل عدة شهور أو حتى أعوام. يجب أن تكون مستعدًا للصبر.

لقد قام دكتور ديفيد ماكليلاند من جامعة هارفارد بإجراء أبحاث عن صفات وخواص الأشخاص أصحاب الإنجازات الكبيرة في مجتمعنا. ما وجده هو أن اختيارك لـ"المجموعة المرجعية"، وهم الأشخاص الذين ترتبط بهم بصورة مستمرة، له أهمية في تحديد نجاحك أو فشلك أكثر من أي عامل آخر. وكما يقول زيج زيجلار: "إذا أردت التحليق مع النسور، فلا يمكنك الاستمرار في النبش مع الديوك".

تواجد حول الأشخاص المناسبين

اجعلها غاية لك أن تتواصل مع الأشخاص الذين تحبهم، وتعجب بهم، وتحترمهم، وترغب في أن تصبح مثلهم في وقت ما في المستقبل. تواصل مع الأشخاص الذين تتطلع إليهم وتشعر بالفخر عند تقديمهم إلى أصدقائك ومعارفك. إن اختيار مجموعة مرجعية إيجابية، ولها توجه نحو الأهداف يمكنه أن يفعل الكثير لتعزيز مهنتك أكثر من أي عامل آخر.

ارتبط بالفائزين

هناك أمثلة لا تحصى لأشخاص كانوا يعملون في وظائف عادية، ويحصلون على نتائج عادية، ويحصلون على راتب عادي ثم قاموا بتغيير مناصبهم وأصبحوا يعملون مع شركات في غاية التقدم. خلال أسابيع قليلة، يتغير توجه هؤلاء الأشخاص تمامًا. من خلال التواصل الدائم مع أشخاص متفائلين، موجهين نحو النتائج، ولديهم رغبة في التقدم، يبدأ الشخص العادي في الأداء بمستويات استثنائية. لهذا السبب يكون تقريبًا كل تغيير رئيسي في حياتك مرتبطًا بتغيير في الأشخاص الذين تعيش وتعمل معهم.

نقاط التحول

عند كل نقطة تحول في حياتك، يكون عادةً هناك شخص ما يوجهك في اتجاه أو آخر، يفتح لك بابًا أو يغلقه أو يساعدك بطريقة ما. لقد كتب بارون دي روتشيلد في إحدى المرات: "لا تصنع معارف عديمة الفائدة". إذا كنت جادًا فعلًا بشأن أن تصبح الأفضل وتصعد إلى القمة، فلا يمكنك أن تقضي وقتك مع أشخاص لا يحرزون أي تقدم في حياتهم، مهما كانوا لطفاء. في هذا السياق، يجب أن تكون أنانيًا فيما يتعلق بك وبطموحاتك المستقبلية. يجب أن تضع معايير مرتفعة لأصدقائك ورفقائك وأن ترفض التنازل.

يدخل الكثير من الناس في علاقات سيئة ويكونون صداقات بلا فائدة في بداية مهنتهم. هذا الأمر عادي وطبيعي. لا ضرر في ارتكاب بعض الأخطاء، خصوصًا إذا كنت صغيرًا وقليل الخبرة. لكنه أمر لا يغتفر إذا استمررت في البقاء داخل موقف يؤخرك عن تحقيق كامل قدراتك الكامنة. إن اختيارك للأشخاص الذين ترتبط بهم سيكون له تأثير كبير على ما ستصبح عليه أكثر من أي عامل آخر.

علاقاتك الأكثر أهمية

نحتاج جميعنا إلى دعم الأسرة والأصدقاء. من الضروري أن تستثمر كل الوقت والمشاعر الضرورية لبناء والحفاظ على طبيعة جيدة للحياة المنزلية. عندما تكون حياتك الأسرية متماسكة وآمنة، وتتسم بعلاقات حب دافئة، سوف تؤدي بشكل أفضل في جميع الأمور في العالم الخارجي.

لكن إذا حدث خطب ما في حياتك المنزلية بسبب عدم الانتباه أو الإهمال، فسوف يؤثر ذلك سريعًا على نتائجك في العمل بصورة سلبية. إن المشاكل التي تحدث في المنزل تشتت انتباهك وتستنزف طاقتك. يمكن لهذه المشاكل أن تدمر حياتك المهنية في أغلب الأحيان.

النقيضان المتعمدان

إذا كان عليك العمل بجد لكي تبدأ في مجالك، فكن حريصًا على مناقشة وتوضيح ذلك لأفراد أسرتك. سيتطلب الأمر منك خلال حياتك المهنية أن تذهب إلى "النقيضين المتعمدين". سيكون عليك العمل لساعات طويلة وغالبًا لأيام كثيرة دون أي فترات استراحة أو أجازات لكي تستفيد من فرصة ما أو تنهي مشروعًا.

كن حريصًا على مناقشة النقيضين المتعمدين مسبقًا مع أسرتك حتى يفهموا ماذا يحدث ولماذا تفعل ذلك. رتب لكي تعوضهم عن ذلك بعدها عن طريق استقطاع بعض الوقت أو الذهاب في أجازة عائلية. حافظ على توازن حياتك.

كن خبيرًا في العلاقات

حالما تستقر على الأشخاص، والمجموعات، والمنظمات الذين ستحتاج لمساعدتهم وتعاونهم لتحقيق أهدافك، اعقد العزم على أن تصبح خبيرًا

في العلاقات. تعامل مع الناس دائمًا بطيبة، ومجاملة، وشفقة. مارس القاعدة الذهبية: عامل الناس كما تحب أن يعاملوك.

قبل كل شيء، أبسط الاستراتيجيات هي أن تعامل كل شخص تقابله، في المنزل أو العمل، وكأنه "عميل بمليون دولار". عامل الآخرين كما لو أنهم أهم الأشخاص في العالم. عاملهم كما لو أنهم قادرون على الشراء من منتجاتك وخدماتك بمليون دولار. ابحث كل يوم، وبكل طريقة، عن طرق لتخفيف العبء ومساعدة الآخرين في القيام بعملهم بصورة أفضل وعيش حياتهم بسهولة أكثر. سوف يبني هذا خزانًا كبيرًا من المشاعر الإيجابية تجاهك والتي ستعود لتنفعك عامًا تلو الآخر.

ارتبط بالأشخاص المناسبين

١. اكتب قائمة بالأشخاص الأكثر أهمية في عملك وحياتك العملية. طوّر خطة لمساعدة كل شخص بطريقة ما.

٢. اكتب قائمة بالأشخاص الأكثر أهمية في حياتك الشخصية. حدد نوع العلاقات التي تريد أن تحظى بها مع هؤلاء الأشخاص وما الذي يجب عليك فعله لتحظى بهذه العلاقات.

٣. حدد المجموعات والمنظمات في مجتمعك ومجالك والتي ستفيدك إذا انضممت إليها. اتصل بهم اليوم ورتب معهم لحضور الاجتماع القادم.

٤. اكتب قائمة بأهم الأشخاص في مجتمعك، وضع خطة للتعرف عليهم بشكل شخصي.

٥. ابحث عن كل فرصة لتوسيع دائرة معارفك الاجتماعية والعملية. أرسل لهؤلاء الأشخاص خطابات، وبطاقات، وفاكسات، ورسائل إلكترونية. ابنِ جسورًا عند كل فرصة.

١٦

ضع خطة عمل

يتسم جميع الناجحين بالإحاطة والشمولية. والعبقرية هي فن تحمل الآلام التي لا تنتهي... جميع الإنجازات العظيمة اتسمت بالحرص البالغ، والجهد المتواصل، حتى في أدق التفاصيل.

إلبرت هوبارد

"المهارة الرئيسية للنجاح" هي القدرة على تحديد الأهداف ووضع الخطط لإنجاز هذه الأهداف. لن تساعدك أي مهارة أخرى في الأداء بكامل إمكانياتك لتحقيق جميع الأمور التي لديك القدرة على إنجازها أكثر من هذه المهارة.

جميع الإنجـازات الكبرى اليوم هي عبارة عن "وظائف متعددة المهام". إنها تتكون من مجموعة من الخطوات التي يجب اتخاذها بترتيب معين لتحقيق نتيجة ذات أهمية. إن شيئًا بسيطًا مثل إعداد طبق معين في المطبخ يعتبر وظيفة متعددة المهام. إن قدرتك على احتراف مهارة التخطيط وإتمام الوظائف متعددة المهام سوف تمكنك من إنجاز المزيد أكثر من معظم الأشخاص، وهي حاسمة بالنسبة لنجاحك.

الغرض من التخطيط هو أن يتيح لك تحويل غايتك الرئيسية الواضحة إلى مشروع مخطط ومتعدد المهام بخطوات معينة -له بداية، ومنتصف، ونهاية- ومواعيد نهائية وشبه نهائية واضحة. لحسن الحظ،

يمكنك أن تتعلم هذه المهارة وتحترفها بالممارسة. سوف تجعلك هذه المهارة واحدًا من أكثر الناس فاعلية وتأثيرًا في عملك أو منظمتك، وكلما مارستها، أجدتها بشكل أفضل.

تجميع خطتك

من حسن الحظ، لقد قمت بتحديد وتجميع كل المكونات الضرورية لوضع خطة لتحقيق واحد أو أكثر من أهدافك في الفصول السابقة.

١. أنت الآن لديك رؤية واضحة حول نتيجتك النهائية المثالية، أو هدفك، بناءً على قيمك. وتعرف ماذا تريد ولماذا تريده.

٢. لقد كتبت أهدافك ورتبتها حسب الأولوية واخترت غايتك الرئيسية الواضحة.

٣. لقد وضعت المقاييس والمعايير لكي تتابع تقدمك. وقمت بتحديد مواعيد نهائية وشبه نهائية كأهداف تسعى للوصول إليها.

٤. لقد قمت بتحديد العقبات، والمصاعب، والقيود الرئيسية التي تقف بينك وبين هدفك وقمت بترتيبها حسب الأولوية.

٥. لقد حددت المعرفة والمهارات الأساسية التي ستحتاجها لتحقيق هدفك.

٦. لقد رتبت هذه الكفاءات وفقًا للأولوية وطورت خطة لتتعلم ما تحتاج لتعلمه لكي تنجز ما قررت أن تنجزه.

٧. لقد قمت بتحديد الأشخاص، والمجموعات، والمنظمات التي ستحتاج لمساعدتها وتعاونها، داخل وخارج نطاق عملك. لقد حددت الخطوات المعينة التي ستتخذها لكسب دعم ومساعدة هؤلاء الأشخاص في تحقيق أهدافك.

خلال هذه العملية، قمت بكتابة الملاحظات والآن أنت لديك المواد الخام والأدوات لوضع خطة للإنجاز.

أنت الآن مستعد لتجميع هذه الأشياء في خطة عمل.

عملية التخطيط ضرورية

لقد قامت مجلة .Inc بإجراء دراسة على خمسين شركة مبتدئة. لقد أمضت نصف هذه الشركات شهورًا عديدة أو أكثر لتطوير خطط عمل كاملة قبل أن تبدأ في العمل. أما النصف الثاني فبدأ بدون خطط عمل مفصلة وكانوا يتعاملون مع الأحداث، يومًا بيوم، بمجرد حدوثها خلال يوم العمل.

بعد عامين أو ثلاثة أعوام، عاد الباحثون لتحديد مستويات النجاح والربح لهذه الشركات. ما وجدوه كان مثيرًا للاهتمام. الشركات التي بدأت العمل بخطط واضحة ومكتوبة ومدروسة ومفصلة من جميع النواحي، كانت أكثر نجاحًا وربحًا من الشركات التي بدأت بعشوائية وتعاملت مع الأمور وقت حدوثها.

هذه الشركات التي بدأت على "ظهر مغلف بريدي"، حيث كان مؤسسوها "منشغلين كثيرًا" لدرجة أنهم لا يستطيعون الجلوس والقيام بأعمال التخطيط الاستراتيجي، كانت تقريبًا متعثرة تمامًا. تعرض العديد منها للإفلاس وتوقف عن العمل.

إليك أكثر الاكتشافات إثارة: عندما قام الباحثون بإجراء مقابلة مع المؤسسين، سألوهم: "كم مرة ترجعون إلى خطتكم الاستراتيجية في التعاملات اليومية في عملكم؟".

في جميع الحالات تقريبًا، لم ينظر أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون إلى الخطة الاستراتيجية منذ إتمامها. بمجرد أن أنجزوها، قاموا بوضعها في أحد الأدراج ولم ينظروا إليها إلا نادرًا حتى العام التالي، عندما بدءوا في عملية التخطيط الاستراتيجي مرة أخرى.

كان أهم اكتشاف هو التالي: كان نادرًا ما يتم الرجوع إلى الخطة نفسها، لكن عملية التفكير في عناصر العمل الرئيسية كانت حيوية لنجاحهم.

التخطيط يؤتي ثماره

سألوا الجنرال دوايت آيزنهاور، بعد الغزو الناجح لنورماندي في الحرب العالمية الثانية، عن عملية التخطيط المفصلة لهذا الغزو. لقد قال: "كانت الخطط عديمة الفائدة، لكن التخطيط كان لا غنى عنه".

إن العمل على كل العناصر الرئيسية لخطة العمل ومناقشتها في حد ذاته أهم من أي خطوة أخرى في البداية. لهذا السبب قال أليك ماكنزي، الخبير في إدارة الوقت: "إن العمل دون تخطيط هو السبب وراء كل فشل".

هناك قاعدة عسكرية بديهية تقول: "لا توجد خطة تنجو من الاتصال الأول بالعدو". من اليوم الأول الذي تبدأ فيه عمليات تجارية فعلية، سوف يتغير الموقف بسرعة كبيرة لدرجة أن خطتك ستصبح غير قابلة للاستعمال من نواح عديدة خلال أيام أو حتى ساعات قليلة. لكن عملية التخطيط هي الأكثر أهمية. يقول سكوت ماكنيلي من شركة Sun Microsystems: "في الأعمال الناشئة، يجب أن تتخلص من جميع الافتراضات كل ثلاثة أسابيع".

أساس جميع الإنجازات العظيمة

يعمل جميع الأشخاص الناجحين وفقًا لخطط مكتوبة. إن الإنجازات العظيمة للبشرية، من بناء الأهرامات إلى المشروعات الصناعية العملاقة في العصر الحديث، كانت مسبوقة ومصحوبة بخطط مفصلة، مصممة ومدروسة بعناية من بدايتها حتى نهايتها، قبل أن يبدءوا.

في الواقع، كل دقيقة تمضيها في التخطيط توفر عليك عشر دقائق في التنفيذ. وكل دقيقة تمضيها في التخطيط والتفكير قبل أن تبدأ ستوفر عليك الوقت، والمال، والطاقة في الحصول على النتائج المرجوة. هذا هو السبب وراء المقولة: "الفشل في التخطيط هو التخطيط للفشل".

التخطيط يوفر الوقت والنفقات

السبب رقم واحد للفشل هو التصرف دون تخطيط. يجب على من يقولون إنهم منشغلون كثيرًا عن وضع خطط مسبقًا أن يكونوا مستعدين للأخطاء غير الضرورية والخسارة الكبيرة للوقت، والمال، والطاقة.

يُقال إن كل مشروع عمل جديد هو "سباق مع الزمن". من اليوم الأول، يتدافع مؤسسو الشركة لإيجاد طريقة لكسب أموال أكثر من تكلفة البقاء في مجال العمل. إذا اكتشفوا "نموذج الربح" وبدءوا في تحصيل عائدات تتجاوز التكاليف قبل أن تنفد الأموال، يمكن للمشروع أن يتخطى الأزمة وينجح. لكن إذا نفدت الأموال قبل أن يكتشفوا طريقة تجعل أرباحهم أعلى من خسائرهم، فسوف تتحطم الشركة وتحترق، مثل الطائرة التي تهوي.

صيغة من أجل تحقيق النجاح

هناك صيغة لتحقيق النجاح الشخصي والعملي:

"التخطيط المسبق المناسب يمنع الأداء الضعيف".

هنالك سبع فوائد لـ"التخطيط المسبق المناسب".

أولًا، عملية التخطيط تجبرك على أن تنظم تفكيرك وتحدد جميع المواضيع الرئيسية التي يجب عليك التعامل معها إذا كنت تريد أن تصبح ناجحًا في نهاية المطاف.

ثانيًا، دراسة ما يجب عليك فعله من أجل تحقيق أهدافك تمكنك من تخطيط أفعالك بعناية قبل أن تبدأ، وبالتالي توفر عليك تكاليف باهظة في الوقت، والأشخاص، والأموال.

ثالثًا، الخطة الجيدة، التي تتم دراستها وتقييمها بحق، تمكنك من تحديد العيوب والأخطاء التي قد تصبح كارثية على عملك فيما بعد. وتمكنك من طرح أسئلة "ماذا لو؟". على سبيل المثال: "ما أسوأ الأمور التي يمكن أن تحدث إذا تصرفت بصورة معينة؟".

الفائدة الرابعة للتخطيط المسبق المناسب هي أنه يمكنك من تحديد نقاط الضعف في خطتك وأخذ التدابير اللازمة للتعويض عن نقاط الضعف تلك. في أغلب الأحيان، يمكنك أن تحدد "الخلل الكارثي" الذي سيؤدي إلى فشل المشروع. يكون هذا ممكنًا فقط من خلال القيام بعملية التخطيط.

خامسًا، يمكنك التخطيط من تحديد مواطن القوة والفرص المحتملة التي يمكنك أن تستغلها من أجل زيادة احتمالية النجاح. في أحيان كثيرة، ستكون غير مدرك بمواطن القوة لديك أو الفرص الموجودة في الموقف قبل أن تقوم بعملية التخطيط.

الفائدة السادسة للتخطيط هي أنه يمكنك من تركيز وقتك وأموالك وجميع مواردك على هدف واحد أو هدفين يجب عليك تحقيقهما لكي ينجح مشروعك. في غياب التركيز الواضح، سوف تتجه لتوزيع طاقاتك على مساحة واسعة وسوف تنجز القليل.

الفائدة السابعة للتخطيط المسبق المناسب هي أنه سيوفر عليك ساعات، وأسابيع، وشهورًا من الحيرة، والأخطاء، والخسائر الخاصة بالمال والطاقة.

لا يمكنك الوصول إلى هناك من هنا

في حالات كثيرة، وكنتيجة للتخطيط والتحليل الدقيق، سوف يدرك صناع القرار أنه ليس من الممكن تحقيق هدف ما بالوقت والموارد المتاحة أو تحت الظروف الحالية. في بعض الأحيان، تكون أفضل صفقات عمل في مهنتك هي تلك التي لا تدخل فيها من الأساس.

لقد عملت لدى رجل ثري منذ عدة سنوات أعطاني نصيحة لن أنساها. لقد قال: "من السهل دائمًا أن تدخل في أمر ما أكثر من أن تخرج منه". لقد علمني أن الوقت المناسب للتفكير الدقيق يكون قبل تخصيص الموارد والأشخاص، وليس بعده.

الانضباط الحيوي

التخطيط انضباط ومهارة. إنه عادة وكفاءة في الوقت نفسه. هذا يعني أن التخطيط مهارة بإمكانك أن تتقنها من خلال التكرار والممارسة، وهو أسهل بكثير مما تظن.

اكتب قائمة بكل مهمة ونشاط

في أبسط صورها، تكون الخطة عبارة عن قائمة بكل نشاط يجب عليك الاشتراك فيه، من البداية حتى النهاية، لكي تبلغ هدفًا معينًا أو تحقق غرضًا. لكي تبدأ عملية التخطيط، خذ ورقة واكتب قائمة بكل الأمور التي يمكنك التفكير في أنه سيتوجب عليك القيام بها لتحقيق هدفك.

كلما فكرت في أمور جديدة، أضفها إلى القائمة. أعد النظر في قائمتك باستمرار وراجع الأمور والخطوات كلما حصلت على معلومات جديدة. ستصبح هذه القائمة هي مخططك لبناء "منزل أحلامك"، وهو هدفك أو نتيجتك المثالية.

حدد الأولوية والتسلسل

الآن رتب قائمتك حسب الأولوية والتتابع من خلال تحديد المهام والأنشطة الأكثر أهمية. رتب الأمور بدءًا من رقم واحد، فالأكثر أهمية، فالأقل أهمية.

رتب قائمتك بالتسلسل، أيضًا. في الترتيب بالتسلسل، تقوم بتحديد الأنشطة التي يجب فعلها قبل أو بعد الأنشطة الأخرى. في كثير من الأحيان، لا يمكن القيام بمهمة ما قبل إنجاز مهام أخرى. في بعض الأحيان، يكون إنجاز مهمة واحدة هو عنق الزجاجة أو نقطة الاختناق في العملية بأكملها.

حدد العامل المقيد

في التخطيط، يتحدد نجاح الخطة في أحيان كثيرة من خلال تحقيق هدف أو غاية معينة داخل الخطة. قد يكون هذا إتمام بناء مكتب، أو متجر، أو مصنع جديد. قد يكون ذلك تاريخ توصيل أول منتج أو خدمة أو تحقيق مستوى معين من المبيعات. قد يكون ذلك تعيين شخص مهم في وظيفة أساسية. تساعدك عملية التخطيط على تحديد العناصر الحيوية للخطة وتركيز معظم وقتك وانتباهك على أهم المهام والأنشطة التي يجب أن يتم إنجازها قبل أن يصبح النجاح ممكنًا.

توقع الفشل في البداية

لا توجد خطة مثالية من المرة الأولى. معظم الخطط التي يتم وضعها لإنجاز شيء جديد ستفشل مرارًا وتكرارًا في البداية. هذا شيء متوقع. إن

قدرتك على تقبل الملاحظات وإجراء تعديلات على خطتك أمر ضروري لنجاحك.

استمر في السؤال: "ماذا ينجح وماذا لا ينجح؟". اهتم بالشيء الصواب أكثر من اهتمامك بالشخص الذي على صواب.

تذكر القول القديم: "حان الوقت للبدء من جديد!" عندما لا تنجح خطتك، واسترخِ، وخذ نفسًا عميقًا، وأعد إلقاء النظر عليها.

ركز على الحل

عندما تواجهك مشكلة، اعقد العزم على أن تصبح موجهًا نحو الحلول. توقع الصعوبات كجزء من العملية واعقد العزم على أن تستجيب لها بصورة فعالة. إذا كنت لا تحقق أهدافك في الموعد، فاسأل: ما المشكلة؟ ماذا يمكن أيضًا أن تكون المشكلة؟ ما الحلول؟ ماذا يمكننا أن نفعل الآن؟ ما الخطوة التالية؟

يبدو أنك عندما تبدأ في العمل على تحقيق هدف جديد، فإنك على الفور تواجه إخفاقات، وعقبات، وصعوبات، وفشلًا مؤقتًا. يجب أن تتوقع هذا. إنه أمر عادي وطبيعي. يحتاج الأمر لمجهود هائل لكي تبدأ شيئًا جديدًا وتجعله ناجحًا. لكن هذا هو الثمن الواجب عليك دفعه لكي تحقق الأهداف التي حققتها لنفسك.

فكر على الورق

فكر دائمًا على الورق. اكتب قوائم وقوائم فرعية لكل خطوة في كل عملية باستمرار. استمر في تحديث ومراجعة خطتك، وتحسينها إلى أن تصبح مثالية.

تذكر أن التخطيط مهارة. ولأنه مهارة، فهو يُكتسب بالتعلم. إن قدرتك على التفكير، والتخطيط، والتنظيم، والبدء في العمل تجاه هدفك

سوف تضعك في النهاية ضمن أفضل ١٠ في المائة في مجالك. لكن الأمر يستغرق وقتًا.

إحدى الطرق التي يمكنك أن "تفكر على الورق" بها هي أن تصنع ورقة "تخطيط مشروع" لإنجاز هدف متعدد المهام. بهذه الطريقة، أنت تخلق صورة مرئية لهدفك وللخطوات اللازمة لتحقيقه. من الممكن أن يكون ذلك مفيدًا في فتح عينك على نقاط القوة والضعف في عملية التخطيط.

نموذج تخطيط المشروع

في تخطيط المشروعات، تقوم بكتابة الأيام، والأسابيع، والشهور التي تعتقد أنها لازمة لإنهاء المشروع في أعلى الورقة. إذا كان هدفًا أو مشروعًا يستغرق اثني عشر شهرًا، تكتب قائمة بالاثني عشر شهرًا، بدءًا من الشهر الحالي فصاعدًا. هذا يمدك بجدول زمني للمشروع.

اكتب جميع المهام التي يجب عليك إنجازها لكي تحقق هدفك النهائي، أسفل العمود الأيمن، بالتسلسل المناسب. ماذا يجب أن تبدأ به أو تفعله أولًا؟ وثانيًا؟ وهكذا.

في أسفل الجانب الأيسر، اكتب بوضوح كيف ستبدو النتيجة النهائية المثالية. كلما كان لديك وضوح أكبر بشأن هدفك المنشود، أصبح من السهل عليك الوصول إليه.

يمكنك الآن أن تستخدم خطوطًا أفقية لكي تحدد الوقت اللازم لإتمام كل مهمة، من البداية للنهاية. يمكن القيام ببعض هذه المهام في الوقت نفسه، وبعضها يجب فعله بعد إتمام شيء معين. بعض هذه المهام له أولوية خاصة والبعض الآخر أقل في الأولوية. لكن مع وجود ورقة لتخطيط المشروع، يمكنك الآن أن ترى هدفك مبينًا أمامك بوضوح كبير.

تجميع فريقك

يجب أن يشترك جميع الأشخاص المسئولين عن تنفيذ أجزاء الخطة في عملية التخطيط. من الأمور الشائعة أن ترتكب خطأ افتراض أنه يمكن القيام بمهمة معينة بسرعة وسهولة. يكون الأمر بمثابة صدمة في كثير من الأحيان عندما تكتشف أن شيئًا تبدو عليه السهولة والبساطة سوف يستغرق شهورًا عديدة من البداية للنهاية. إن القيد الزمني في جزء حاسم من خطتك قد يجبرك على مراجعتها بشكل كامل.

لقد قرر أحد مدرائي أن يرسل نشرة إخبارية لجميع العملاء ليعلمهم بتطور جديد في أعمالنا. لقد استدعى مصممة الإعلانات وأخبرها بأنه يحتاجها بنهاية الأسبوع.

لقد صُدم عندما اكتشف أن النشرة الإخبارية المكتوبة والمصممة والمنتجة بصورة احترافية سوف تستغرق من ستة إلى ثمانية أسابيع ليتم طباعتها وإرسالها وستتكلف أكثر من ٢٠٠٠ دولار. لقد تم إلغاء المشروع في الحال.

عندما تبدأ في عملية التخطيط، يجب أن يكون اهتمامك الأكبر بتحديد الخطوات الضرورية والوقت الصحيح اللازم لإنجاز كل خطوة في الخطة بدقة بالغة. هناك وقت للتفاؤل ووقت للواقعية في وضع الخطط وتحقيق الأهداف. يجب أن تكون صادقًا تمامًا مع نفسك في كل خطوة من عملية التخطيط، ولا تصدق أبدًا أن تعتمد على الحظ أو الأمل في أن قوانين الطبيعة سوف تُعطل بشكل مؤقت من أجلك.

حدد عنق الزجاجة المحتمل

في عملية التخطيط، يجب في العادة أن تحل مشكلة رئيسية قبل أن تتمكن من حل أي مشكلة أخرى. في العادة يجب تحقيق هدف رئيسي قبل تحقيق

الأهداف الأخرى أو يجب التعامل مع عنصر حاسم قبل أن ينجح أي جزء آخر من الخطة.

على سبيل المثال، تبدأ العديد من الشركات بوضع جميع التفاصيل في مكانها الصحيح باستثناء عملية البيع الاحترافية اللازمة لجلب العوائد. تنخرط الشركة في عملية التخطيط الاستراتيجي، واستئجار المكاتب، وشراء الأثاث، وإعداد أجهزة الكمبيوتر والمعدات اللازمة لإنتاج المنتج أو الخدمة، وتوظيف طاقم الإدارة والعمل، وإعداد دفاتر الحسابات، والبدء في الدعاية. لكن لم يتم وضع عملية بيع من الطراز الأول، وفي خلال شهور قليلة، أو حتى أسابيع، سوف تُصاب الشركة بالشلل التام بدون عائدات المبيعات. إلى حد كبير، هذا هو ما حدث وحوّل انفجار الـ"دوت كوم" إلى انهيار "دوت بومب".

حدد النتائج الحاسمة

ما النتائج الحاسمة التي يجب عليك بلوغها، عند كل خطوة في طريقك، لكي تحقق هدفك النهائي؟ كيف يمكنك تخطيطها، وتحديد أولوياتها، والتأكد من إتمامها حسب الجدول الزمني؟ ما خطتك إذا ساءت الأمور؟ ماذا ستفعل إذا استغرق الأمر وقتًا أطول وكلفك الكثير لكي تحقق غاياتك الحاسمة في طريقك إلى الهدف؟ ما خطتك الاحتياطية؟ لعلك سمعت بيت الشعر الذي يقول: "الحياة العظيمة، تشبه السفينة الكبيرة، لا يجب ربطها بأمل واحد، أو حبل واحد".

التخطيط هو مفتاح النجاح

الخبر السار هو أن مجرد القيام بالتخطيط يحسن وينظم من عملية تحقيق الهدف. كلما خططت أكثر وبعناية أكبر قبل أن تبدأ، تحسنت أكثر

في عملية التخطيط ككل. وكلما أصبحت تجيد التخطيط، جذبت إليك المزيد من الأفكار والفرص لتخطط وتحقق أشياء أكبر وأفضل.

إن قدرتك على تحديد ما تريده بالضبط وكتابته ووضع خطة، ثم تنفيذ هذه الخطة هو مفتاح الفاعلية الشخصية والإنجاز العظيم. إن هذه الأمور مهارات قابلة للتعلم ويمكنك إتقانها. يمكنك أن تحول حياتك، في لمح البصر، وتضاعف مبيعاتك وأرباحك، وتحقق أهدافك، وتحقق قدراتك الكامنة كلها.

ضع خطة عمل

١. اكتب قائمة بجميع الأشياء التي يمكنك التفكير في أنه يجب عليك القيام بها لتحقيق هدفك. لا تترك شيئًا منها.

٢. رتب قائمتك حسب الأولوية. ما أهم مهمة أو نشاط؟ ما الثانية في الأهمية؟ وهكذا.

٣. رتب قائمتك حسب التسلسل. ما الذي يجب فعله قبل القيام بشيء آخر؟

٤. حدد الوقت والمال الذي سيتطلبه الأمر لكي تحقق هدفك أو تكمل مهمتك. هل لديك الوقت والموارد اللازمان للنجاح؟

٥. أعد النظر في خطتك وراجعها باستمرار، خصوصًا عندما تحصل على معلومات جديدة أو عندما لا تسير الأمور بالشكل الذي توقعته. كن مستعدًا لتغييرها إذا لزم الأمر.

١٧

أدر وقتك جيدًا

ينساب الوقت من بين أصابعنا مثل حبات الرمل، ولا يعود مجددًا. أولئك الذين يستغلون الوقت بحكمة يحظون بحياة ثرية، ومثمرة، ومُرضية.

روبين شارما

لتحقق أهدافك وتصبح كل ما في وسعك أن تكون عليه، يجب أن تسيطر على وقتك. يتفق علماء النفس بشكل عام على أن "إحساس السيطرة" هو مفتاح الشعور بالسعادة، والثقة، والقوة، والرخاء الشخصي. ويكون إحساس السيطرة ممكنًا فقط عندما تتدرب على مهارات إدارة الوقت الممتازة.

الخبر الجيد هو أن إدارة الوقت مهارة وهي، مثل أي مهارة، قابلة للتعلم. لا يهم كم كنت غير منظم في الماضي أو إلى أي مدى كنت تتجه للمماطلة أو إلى الانشغال بأنشطة منخفضة القيمة، يمكنك أن تتغير. يمكنك أن تصبح واحدًا من أكثر الأشخاص كفاءة، وفاعلية، وإنتاجية في مجالك من خلال تعلم كيف انتقل الآخرون من الحيرة إلى الوضوح ومن الإحباط إلى التركيز. ومن خلال التكرار والممارسة، يمكنك أن تصبح واحدًا من أكثر الأشخاص في مجالك الذين يتمتعون بتوجه نحو النتائج.

الخيارات والقرارات

على الوجه الأول لعملة النجاح تجد القدرة على تحديد أهداف واضحة لنفسك، وعلى الجانب الآخر لنفس العملة تجد القدرة على تنظيم نفسك والعمل على أكثر مهامك قيمة، كل دقيقة من كل يوم. إن خياراتك وقراراتك اندمجت سويًا وخلقت حياتك حتى هذه اللحظة. لكي تغير أو تحسن حياتك من أي جانب، يجب أن تتخذ خيارات وقرارات جديدة تتماشى مع شخصيتك الحقيقية ومع ما تريده فعلًا.

نقطة البداية في إدارة الوقت هي تحديد أهدافك ثم تنظيمها حسب الأولوية والقيمة. يجب أن تكون واضحًا تمامًا، في كل لحظة، بشأن الأمور الأكثر أهمية بالنسبة لك في ذلك الوقت.

في لحظة ما، قد يكون هدفًا متعلقًا بالأعمال، أو الأموال، أو المهنة. لاحقًا قد يكون هدفًا متعلقًا بالأسرة أو العلاقات. وفي مناسبة أخرى قد يكون هدفًا متعلقًا بالصحة واللياقة البدنية. في كل حالة منها، كن مثل القناص، وصوِّب على أهم أولوياتك في تلك اللحظة، بدلًا من أن تصبح راميًا، يطلق النار بعشوائية من خلال محاولة القيام بأشياء عديدة في الوقت نفسه.

افعل الشيء المناسب

لقد سأل أحد الطلاب بيتر أوسبنسكي المتخصص في علم ما وراء الطبيعة والفيلسوف: "كيف أعرف الشيء المناسب لي لأفعله؟".

جاوبه أوسبنسكي قائلًا: "إذا أخبرتني عن هدفك، فسوف أخبرك عن الشيء المناسب لك لكي تفعله".

هذه نقطة مهمة. الطريقة الوحيدة لكي تستطيع التفريق بين الأمور المناسبة وغير المناسبة، الأكثر والأقل أهمية، الأولوية المرتفعة أو المنخفضة

هي أن تحدد هدفك في تلك اللحظة. ومن تلك النقطة فصاعدًا، يمكنك أن تقسم جميع نشاطاتك إلى أنشطة "أ" أو أنشطة "ب".

النشاط "أ" هو شيء يقربك من هدفك، بصورة أسرع وأفضل. والنشاط "ب" هو نشاط لا يقربك من هدفك الذي يمثل أهمية بالنسبة لك.

دور الذكاء

في مقابلات أجراها معهد جالوب مع آلاف الرجال والسيدات لتحديد الأسباب الجذرية للنجاح في الحياة والعمل، تم ذكر أهمية "الذكاء" مرارًا وتكرارًا. لكن عندما ألح الباحثون من أجل الحصول على تعريف لـ"ذكاء"، حصلوا على إجابة مثيرة للاهتمام. لم يتم تعريف الذكاء على أنه حاصل ذكاء مرتفع أو درجات جيدة في المدرسة. في الواقع، تم تعريف الذكاء على أنه "طريقة للتصرف".

بعبارة أخرى، إذا تصرفت بذكاء، فأنت شخص ذكي. أما إذا تصرفت بطريقة غير ذكية، فأنت شخص غير ذكي، بصرف النظر عن التقديرات أو الدرجات التي حصلت عليها.

ما هي إذن، حسب التعريف، طريقة التصرف الذكية؟ إن طريقة التصرف الذكية هي أي شيء تقوم به ويتسق مع تحقيق الأهداف التي حددتها لنفسك. في كل مرة تقوم فيها بشيء يقربك من أمر تريده فعلًا، أنت تتصرف بذكاء. على الجانب الآخر، إن طريقة التصرف غير الذكية هي القيام بأشياء لا تقربك من أهدافك، أو الأسوأ من ذلك، تبعدك عن أهدافك.

لكي نقولها بصراحة، القيام بأي أمر لا يساعدك على تحقيق شيء قررت أنك تريده لنفسك يعد طريقة تصرف غبية. إن العالم مليء

بأشخاص يتصرفون بغباء كل يوم، وهم ليسوا على وعي بالآثار السلبية التي يسببها ذلك على حياتهم.

حدد أهدافك بعيدة الأمد

تبدأ إدارة الوقت بالوضوح. يجب أن تأخذ الوقت الكافي للجلوس ومعك ورقة وتفكر بإمعان ماذا تريد أن تنجز في كل مجال من مجالات حياتك. يجب أن تحدد أهدافك النهائية، طويلة الأمد للنجاح المالي والأسري، أو للصحة واللياقة الشخصية. بمجرد أن تصبح واضحًا بشأن الأهداف التي تصوب عليها، تعود مجددًا إلى الوقت الحاضر وتخطط لكل دقيقة وكل ساعة من كل يوم وبذلك تحقق أكثر ما يمكنك تحقيقه في الوقت المخصص لك.

ابدأ بقائمة

إن الأداة الأساسية في إدارة الوقت هي القائمة المنظمة وفقًا للأولوية والتي يتم استخدامها كأداة ثابتة للإدارة الشخصية. الحقيقة هي أنه لا يمكنك إدارة الوقت؛ يمكنك فقط أن تدير نفسك. لهذا السبب تتطلب إدارة الوقت الانضباط الذاتي وضبط النفس. تتطلب إدارة الوقت أن تتخذ أفضل الخيارات والقرارات الضرورية لتعزيز طبيعة حياتك وعملك. ثم متابعة هذه القرارات.

يجب أن تخطط حياتك بقوائم للأهداف والمشروعات طويلة الأمد، ومتوسطة الأمد، وقصيرة الأمد. يجب أن تخطط لكل شهر، مقدمًا، بقائمة للأشياء التي ترغب في إنجازها خلال ذلك الشهر. يجب أن تكتب قائمة بكل خطوة في كل وظيفة متعددة المهام تريد إكمالها، ثم ترتب هذه القائمة وفقًا للأولوية والتسلسل.

استخدم التخطيط المسبق

ابدأ اليوم في التخطيط مسبقًا لكل أسبوع، ويُفضل في اليوم الذي يسبق بداية أسبوع العمل. وخطط لكل يوم مقدمًا، في الليلة التي تسبقه.

عندما تكتب قائمة بالأمور التي يجب عليك فعلها في اليوم التالي، يعمل عقلك الباطن على هذه القائمة طوال الليل. وعندما تستيقظ في الصباح، ستجد لديك أفكار ورؤى تساعدك على إنجاز الأمور الموجودة في قائمتك. من خلال كتابة خططك، سوف تنشط قانون الجاذبية. سوف تبدأ في جذب الأشخاص، والفرص، والموارد التي تحتاجها لتحقيق أهدافك واتمام مهامك على أفضل نحو ممكن.

افصل الأمور العاجلة عن الأمور المهمة

في عملية إدارة الوقت، يجب أن تفصل المهام العاجلة عن المهام المهمة. يتم تحديد المهام العاجلة عن طريق الضغوط والمتطلبات الخارجية. يجب أن تقوم بها على الفور. يمضي أغلب الناس معظم أيامهم في الرد على والاستجابة للمهام العاجلة في صورة مكالمات هاتفية، ومقاطعات، وحالات طارئة، ومطالب رئيسهم في العمل وعملائهم.

على الجانب الآخر، المهام المهمة هي تلك التي تساهم بأكبر قدر في مستقبلك بعيد الأمد. قد يكون بعض هذه المهام هو التخطيط، والتنظيم، والدراسة، وبحث عملائك، وتحديد الأولويات قبل أن تبدأ.

ثم هناك المهام العاجلة لكن غير المهمة، مثل الرد على الهاتف أو التعامل مع زميل يريد الثرثرة. ولأن هذه الأنشطة تحدث أثناء العمل، يصبح من السهل الخلط بينها وبين العمل الحقيقي. مع ذلك، الفرق هو أنها لا تثمر أي نتائج. لا يهم عدد الأنشطة العاجلة وغير المهمة التي تنشغل بها، لأنك لا تقدم أي إسهامات إلى عملك أو شركتك.

الفئة الرابعة من المهام تتضمن المهام التي ليست عاجلة ولا مهمة، مثل قراءة الجريدة في العمل أو الذهاب لتناول الغداء. هذه الأنشطة تضر مهنتك بشكل لا يقبل الجدل لأنها تستهلك الوقت الذي قد تستغله للحصول على النتائج التي تتقاضى راتبًا عليها ويعتمد عليها مستقبلك.

فكر في العواقب

أهم كلمة في تحديد قيمة مهمة أو نشاط معين هي "العواقب". فالشيء القيّم والمهم هو الذي تتبعه عواقب بعد إتمامه أو عدم إتمامه. كلما كبرت العواقب المحتملة لمهمة أو نشاط ما، كانت أكثر أهمية.

المهمة التي تتبعها عواقب قليلة أو لا تتبعها عواقب على الإطلاق تكون، بحسب التعريف، غير مهمة. وبالتالي يكون هدفك في الإدارة الشخصية هو أن تقضي المزيد من الوقت في القيام بتلك المهام التي من الممكن أن يكون لها عواقب كبيرة على حياتك وعملك.

طبق قاعدة ٨٠/٢٠

بمجرد أن تعد قائمة بمهام اليوم التالي، قم بمراجعة قائمتك وطبق قاعدة ٨٠/٢٠ قبل أن تبدأ.

تقول قاعدة ٨٠/٢٠ إن ٢٠ في المائة من أنشطتك سوف تشكل ٨٠ في المائة من قيمة جميع أنشطتك. إذا كانت لديك قائمة بعشرة أمور يجب إتمامها، فسوف يكون هناك أمران أكثر قيمة من الثمانية أمور الأخرى مجتمعة. مهمتان من عشر مهام ستكون لهما عواقب محتملة أكبر من الـ٨٠ في المائة الأخرى.

في بعض الأحيان ستنطبق قاعدة ٩٠/١٠. في أغلب الأحيان سيكون هناك مهمة واحدة على قائمة من عشر مهام يجب عليك القيام بها خلال اليوم لها قيمة أكثر من جميع الأشياء الأخرى. هذه المهمة، للأسف، تكون عادة المهمة التي تماطل في القيام بها.

مارس المماطلة الخلاقة

بمجرد أن تحدد الـ٢٠ في المائة من المهام الأكثر أهمية، يمكنك بعدها أن تمارس "المماطلة الخلاقة" على الآخرين. حيث إنك لا تستطيع القيام بكل شيء، سيكون عليك أن تماطل في شيء ما. السؤال الوحيد هو: أي من مهامك ستماطل فيها؟

الإجابة بسيطة، ماطل في الـ٨٠ في المائة من المهام التي تساهم بقدر قليل في هدفك المنشود أو نتائجك. ركز وقتك وانتباهك على إتمام المهمة أو المهمتين اللتين من الممكن أن يحدثا الفرق.

مارس طريقة أ ب ج د هـ

إن طريقة أ ب ج د هـ هي طريقة أخرى لتحديد الأولويات. تتطلب هذه الطريقة أن تراجع قائمة مهامك، قبل أن تبدأ أيًا منها، وأن تضع أ، ب، ج، د، أو هـ بجانب كل واحدة منها. إن مجرد القيام بهذا التمرين والتفكير بإمعان في مهامك قبل أن تبدأ العمل عليها سوف يزيد من كفاءتك وفاعليتك بشكل كبير بمجرد أن تبدأ العمل.

١. المهمة "أ" هي شيء في غاية الأهمية، وتتبعها عواقب خطيرة عند إتمامها أو عدم إتمامها. إن قيامك بها أو عدم قيامك بها قد يكون له تأثير رئيسي على نتائجك ونجاحك. يجب عليك دائمًا القيام بالمهام "أ" قبل أي شيء آخر.

إذا كان لديك أكثر من مهمة "أ"، فرتبها حسب الأولوية بالشكل التالي أ-١، أ-٢، أ-٣، وهكذا. بمجرد أن تكمل هذا التمرين، قم بتحديد المهمة أ-١ وركز جميع طاقاتك على بدء واتمام هذه المهمة قبل قيامك بأي شيء آخر.

٢. المهمة "ب" هي شيء يجب عليك القيام به. وتتبعها عواقب خفيفة عند إتمامها أو عدم إتمامها. على سبيل المثال، الاتصال بصديق، أو تناول الغداء مع زملاء العمل، أو تصفح بريدك الإلكتروني ستكون من المهام "ب". القيام بها أو عدم القيام بها ربما يسبب بعض الإزعاج، لكن عواقبها على حياتك ستكون ثانوية.

٣. المهمة "ج" هي مهمة لطيفة للقيام بها لكن ليس لها أي عواقب على الإطلاق. من المهام "ج" تناول كوب آخر من القهوة، أو التحدث مع زميل في العمل، أو قراءة الجريدة، أو الذهاب للتسوق خلال النهار. سواء قمت بهذه المهام أو لا، لن يكون لها أي عواقب على حياتك أو عملك إطلاقًا.

القاعدة هي: لا تقم بمهمة "ب" في وجود مهمة "أ". لا تقم بمهمة "ج" في وجود مهمة "ب". حافظ على تركيزك على المهام "أ" طوال اليوم.

٤. المهمة "د" هي مهمة يمكن تفويض شخص آخر للقيام بها والذي يعمل بمعدل أقل منك في الساعة أو يكسب أقل مما تكسب. القاعدة هي أنه بإمكانك تفويض كل ما تستطيع تفويضه لكي يتسنى لك الوقت للقيام بالمهام "أ"، والتي تحدد معظم نجاحك وسعادتك في الحياة والعمل.

٥. المهمة "هـ" هي شيء يمكن تجاهله بشكل تام. قد تكون أنشطة قديمة لم تعد ذات أهمية في تحقيق أهم أهدافك اليوم. معظم

ما تقوم به خلال اليوم أو الأسبوع يمكن الاستغناء عنه دون أي عواقب على الإطلاق.

قانون البديل المستبعد

أنت دائمًا تملك حرية الاختيار. في أثناء الاختيارات التي تقوم بها الآن ساعة بساعة ودقيقة بدقيقة لما سوف تفعله وما لن تفعله، تتشكل حياتك بأكملها. يقول قانون البديل المستبعد إن القيام بشيء ما يعني عدم القيام بشيء آخر.

عندما تبدأ مهمة من أي نوع، فأنت بوعي أو دون وعي تقرر عدم القيام بأي مهام أخرى في تلك اللحظة. إن قدرتك على الاختيار بحكمة من ناحية ما تفعله أولًا، وما تفعله ثانيًا، وما لن تفعله على الإطلاق تحدد حياتك بأكملها.

اختر المهام الأعلى قيمة

الأشخاص الناجحون الذين يحصلون على رواتب عالية يكونون في العادة أكثر ذكاءً أو مهارة من غير الناجحين الذين يحصلون على رواتب منخفضة. الفرق الرئيسي بينهم هو أن الناجحين يعملون دائمًا على المهام ذات القيمة المرتفعة. أما غير الناجحين فيمضون الوقت في القيام بمهام منخفضة القيمة. وأنت دائمًا تملك حرية الاختيار.

أنت دائمًا حر الاختيار بشأن ما تفعل المزيد منه وما تفعل القليل منه. إن اختياراتك تحدد في النهاية كل ما يحدث لك.

مارس المعالجة المنفردة على كل مهمة

المعالجة المنفردة هي واحدة من أقوى أساليب إدارة الوقت والإدارة الشخصية. ما يعنيه ذلك هو أنه، بمجرد أن تختار مهمة أ-١، فإنك تبدأ

في هذه المهمة وتعمل عليها بكامل تركيزك إلى أن تكملها بنسبة ١٠٠ في المائة. أنت تضبط نفسك على التركيز دون أي لهو أو تشتيت.

إذا وجدت نفسك مشتتًا أو راودتك رغبة في أخذ استراحة أو المماطلة، يمكنك أن تحفز نفسك من خلال تكرار القول التالي باستمرار، "عد إلى العمل! عد إلى العمل! عد إلى العمل!" أنت بذلك تجدد جهودك، لكي تدفع بهذه المهمة نحو الكمال.

لقد كتب توماس إديسون في إحدى المرات: "إن نجاحي يعود إلى قدرتي على العمل بشكل مستمر على أمر واحد دون توقف أكثر من أي صفة أخرى". يجب أن تمارس هذا المبدأ أيضًا.

اخلق مساحات من الوقت

خطط ليومك مقدمًا وخصص ثلاثين، وستين، وتسعين دقيقة من الوقت للعمل المتواصل. إنها مقدار من الوقت يمكنك أن تعمل فيه دون انقطاع أو توقف على أهم مهامك. هذا القدر من الوقت أساسي لإنجاز أي مهمة كبيرة وذات أهمية.

إحدى الطرق لخلق فترات طويلة من وقت العمل هي أن تستيقظ مبكرًا وتعمل بلا توقف، أو دون انقطاع، على مهمة، أو مشروع، أو اقتراح رئيسي. في بعض الأحيان يمكنك أن تخلق مساحات من الوقت في المساء أو في عطلات نهاية الأسبوع. لكن الحقيقة هي أن، جميع المهام ذات الأهمية، التي تتبعها عواقب خطيرة محتملة، تتطلب مساحات واسعة من الوقت والطاقة المركزين.

لقد قال إيرل نايتنجيل ذات مرة: "جميع الإنجازات العظيمة للبشرية كانت مسبوقة بفترة طويلة، غالبًا سنوات عديدة، من الجهد المركز".

ابقَ على المسار الصحيح

كل يوم، قبل أن تبدأ وبينما تمضي يومك، هناك خمسة أسئلة تحتاج لطرحها والإجابة عنها، مرارًا وتكرارًا.

السؤال الأول هو: "لماذا أنا مدرج على جدول الرواتب؟"، ما الذي تم تعييني من أجل إنجازه؟ تخيل أن رئيسك يسألك: "لماذا ندفع لك راتبًا؟" ماذا ستكون إجابتك؟

الحقيقة هي أنه تم تعيينك من أجل تحقيق نتائج معينة لها قيمة اقتصادية لشركتك. ومن بين جميع نتائجك، ٢٠ في المائة مما تفعله يساهم بنسبة ٨٠ في المائة من قيمتك. يجب أن تكون واضحًا تمامًا حول سبب وجودك على جدول الرواتب ثم تركز وقتك وانتباهك، طوال اليوم، على القيام بالمهام التي تحدث أكبر فرق في عملك أو شركتك.

ركز على الأنشطة ذات القيمة المرتفعة

السؤال الثاني الذي يجب أن تسأله لنفسك طوال اليوم هو: "ما أعلى أنشطتي قيمة؟". إنها الأنشطة التي تمثل أعلى وأفضل استخدام لمواهبك، ومهاراتك، وخبرتك، وقدراتك فيما يتعلق بشركتك، ومهنتك، ومنظمتك. ما هذه الأنشطة؟

إذا لم تكن متأكدًا تمامًا من الإجابة، فاذهب وأسأل رئيسك في العمل ماذا يعتقد أنه أعلى أنشطتك قيمة. مهما كانت الإجابة، كرس نفسك للعمل على هذه المهام طوال اليوم.

اعمل على المناطق التي تحقق نتائج رئيسية

السؤال الثالث الذي يجب أن تسأله طوال اليوم هو: "ما المناطق التي تحقق النتيجة الرئيسية بالنسبة لي؟". كما ذكرنا سابقًا، مناطق نتيجتك

الرئيسية هي تلك المهام التي يجب عليك إتمامها بطريقة مميزة إذا كنت تريد تحقيق أهم النتائج التي تتطلبها وظيفتك. إنها تحدد بشكل كبير نجاحك أو فشلك في العمل.

يجب أن تحدد بوضوح كل واحدة من هذه المهام ثم تركز ليس فقط على الأداء بأفضل ما لديك في كل واحدة، لكن أيضًا على أن تتحسن في كل مجال ذي نتيجة رئيسية كل يوم. تذكر، إن أضعف مهارة رئيسية لديك تحدد السقف لاستخدامك بقية مهاراتك. لا تسمح لنفسك بأن تتأخر بسبب ضعف في إحدى المجالات، خصوصًا عندما يكون بإمكانك أن تتعلم أي شيء تحتاج لمعرفته لكي تتفوق في هذا المجال.

اصنع فرقًا!

السؤال الرابع الذي يجب عليك أن تسأله طوال اليوم هو: ما الشيء الذي أستطيع أنا فقط القيام به، والذي إذا قمت به على نحو جيد، سيحدث فرقًا حقيقيًا في شركتي؟

هذا واحد من أفضل الأسئلة على الإطلاق لإبقائك مركزًا وعلى المسار الصحيح. ما الشيء الذي تستطيع أنت فقط القيام به والذي سيحدث أكبر فرق في مهنتك؟ مرة أخرى، إذا لم تكن متأكدًا من الإجابة، فاسأل رئيسك في العمل. في بعض الأحيان، لن يكون رئيسك قد فكر في هذا الأمر بإمعان قبل أن تسأل. وفي بعض الأحيان الأخرى، لن يكون قد فكر في هذا الأمر مسبقًا على الإطلاق.

لكن بمجرد أن تتوصلا إلى اتفاق حول المهمة أو المهمتين اللتين يمكنك القيام بهما وستحدثان فرقًا أكثر من أي شيء آخر، يجب أن تركز جميع طاقاتك على أداء تلك المهام بسرعة وبشكل جيد. سوف يساعدك هذا في مهنتك أكثر من أي قرار آخر تتخذه.

أهم سؤال على الإطلاق

السؤال الخامس، ولعله أفضل سؤال في مجال إدارة الوقت، هو: "ما أكثر الاستخدامات قيمة لوقتي الآن؟". إن جميع أساليب وطرق تحديد الأهداف، والتخطيط الشخصي، وإدارة الوقت تهدف لمساعدتك على إجابة هذا السؤال بدقة، كل دقيقة من كل يوم.

عندما تدرب نفسك على طرح هذا السؤال والإجابة عنه بصورة متكررة، وتكون متأكدًا من أن ما تقوم به هو إجابة هذا السؤال، فسوف تبدأ في إنجاز ضعف ما ينجزه الأشخاص من حولك بمرتين أو ثلاثة. سوف تصبح أكثر إنتاجية. سوف تنخرط في المزيد من الأعمال ذات القيمة المرتفعة وتحقق نتائج أكبر من أي شخص حولك. درب نفسك على الاستمرار في العمل على استغلال وقتك بطريقة جيدة، أيًا كان ما يحدث في تلك اللحظة، وسوف تصبح ناجحًا.

كن موجهًا نحو النتائج

في التحليل النهائي، المفتاح للإنتاجية المرتفعة والأداء المميز هو التالي: كرس نفسك للتحسن المستمر في المهام القليلة التي تقوم بها والتي تشكل الجزء الأعظم من نتائجك. في الوقت نفسه، تعلم تفويض، وتمهيد، واستبعاد جميع المهام والأنشطة ذات الإسهامات القليلة لنتائجك ومكافآتك.

وكما قال جوته: "لا يجب أن تكون الأمور المهمة تحت رحمة الأمور التافهة". لعل أفضل كلمة في مجال إدارة الوقت هي كلمة "لا". قل "لا" لأي مطلب ليس به استغلال قيّم لوقتك في تلك اللحظة.

طوّر عادات إدارة الوقت

الخبر السار هو أن إدارة الوقت مهارة وانضباط يمكنك تعلمهما بالممارسة. هناك قاعدة للنجاح وهي: طوّر العادات الجيدة واجعلها السائدة.

يمكنك أن تصبح متميزًا في إدارة الوقت مع الممارسة اليومية. اكتب قائمة بمهامك كل يوم، قبل أن تبدأ. رتب قائمتك حسب الأولوية، وافصل الأمور العاجلة عن الأمور المهمة واستخدم قاعدة ٨٠/٢٠ المذكورة أعلاه أو طريقة أ ب ج د هـ. اختر أهم مهمة ثم ابدأ في العمل عليها فورًا. درب نفسك على التركيز بشكل كامل على تلك المهمة أو النشاط إلى أن تكملها بنسبة ١٠٠ في المائة.

في كل مرة تكمل عملًا مهمًا، سوف تشعر بموجة عارمة من النشوة، والحماسة، وعزة النفس المرتفعة. سوف تشعر بالمزيد من الطاقة والقوة. سوف تشعر أنك أكثر سعادة وأنك تمتلك سيطرة أكبر على حياتك. سوف تشعر أنك بلغت القمة في عملك. سوف تصبح أكثر تحفيزًا للبدء في، وإتمام، مهمتك الرئيسية القادمة.

عندما تجد أنك تبطئ أو تشعر برغبة في المماطلة أو التأجيل، كرر لنفسك: "افعلها الآن! افعلها الآن! افعلها الآن!". طوّر شعورًا بالإلحاح. اخلق نزعة للتصرف. ابدأ العمل، واستمر، واعمل بسرعة. درب نفسك على اختيار أهم المهام بالنسبة لك، وابدأ فيها على الفور، واستمر في العمل عليها حتى يتم إنجازها. إن ممارسات إدارة الوقت هذه هي مفاتيح الأداء المرتفع في جميع مجالات الحياة.

أدر وقتك جيدًا

١. اكتب قائمة بجميع الأمور التي ترغب في أن تصبح عليها، أو تفعلها، أو تمتلكها في الشهور والأعوام القادمة. حلل قائمتك واختر الأمور التي من الممكن أن يكون لها أكبر عواقب محتملة على حياتك.

٢. اكتب قائمة بكل ما يجب عليك فعله في اليوم التالي، قبلها بليلة. دع عقلك الباطن يعمل على هذه القائمة أثناء نومك.

٣. رتب قائمتك حسب الأولوية باستخدام قاعدة ٨٠/٢٠ التي تم توضيحها في هذا الفصل أو طريقة أ ب ج د هـ. افصل الأمور العاجلة عن غير العاجلة والأمور المهمة عن غير المهمة قبل أن تبدأ.

٤. اختر أكثر المهام أهمية، تلك التي لها أكبر عواقب محتملة في حالة اتمامها أو عدم اتمامها، وارسم دائرة حولها، واجعلها مهمتك رقم أ-١.

٥. ابدأ العمل في الحال على أهم مهامك، ثم درب نفسك على التركيز بشكل كامل على هذه المهمة إلى أن يتم إنجازها.

١٨
راجع أهدافك بصورة يومية

إنه قانون نفسي أن كل ما نأمل في إنجازه يجب أن نطبعه في الذات أو العقل الباطن.

أوريسون سويت ماردين

في بعض الأحيان، أسأل جمهوري: "كم شخصًا هنا يريد أن يضاعف دخله؟"، وليس بالأمر المفاجئ أن جميعهم يرفعون أيديهم. حينها أواصل حديثي: "حسنًا، لديّ أخبار جيدة لكم. جميع الحاضرين سيضاعفون دخولهم -هذا أمر مضمون- إذا عشتم طويلًا بما يكفي!".

إذا كان دخلك يرتفع بنسبة ٣ أو ٤ في المائة في السنة، ومتوسط تكلفة الحياة السنوية يرتفع، فسوف تضاعف دخلك بعد خمسة وعشرين إلى ثلاثين عامًا. لكن هذا وقت طويل للغاية!

إذن السؤال الحقيقي ليس عن مضاعفة دخلك. السؤال الحقيقي هو: ما مدى السرعة التي يمكنك أن تحقق بها ذلك؟

ضاعف سرعة تحقيق الهدف

هناك الكثير من الأساليب التي تمكنك من تحقيق أهدافك الشخصية والمالية بشكل أسرع. في هذا الفصل، أريد أن أشارك معك طريقة خاصة نقلت أشخاصًا كثيرين من الفقر إلى الغنى أكثر من أي طريقة أخرى تم

اكتشافها من قبل. إنها بسيطة، وسريعة، وفعالة، ومضمونة النجاح، إذا مارستها.

لقد قلت سابقًا: "أنت تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت". هذه هي الحقيقة العظيمة التي تشكل الأساس لجميع الفسلفات، وعلم النفس، والنجاح. وكما قال معلمي، جون بويل، ذات مرة: "أيًا كان ما تستطيع الاحتفاظ به في عقلك بشكل مستمر، فإنك تستطيع أن تمتلكه". هذا هو المفتاح.

التفكير الإيجابي في مقابل المعرفة الإيجابية

يتحدث الكثيرون اليوم عن أهمية "التفكير الإيجابي". التفكير الإيجابي مهم، لكنه غير كاف. إذا تركت التفكير الإيجابي دون توجيه وتحكم، فإنه يتحول سريعًا إلى رغبة إيجابية وأمل إيجابي. بدلًا من أن يخدم كطاقة دافعة للطموح والإنجاز المرتفع، يصبح التفكير الإيجابي أشبه بتوجه مبهج تجاه الحياة وتجاه كل ما يحدث لك، سواء كان إيجابيًا أو سلبيًا.

لكي تصبح مركزًا وفعالًا في بلوغ الأهداف، يجب أن يتم ترجمة التفكير الإيجابي إلى "معرفة إيجابية". يجب أن تعرف وتؤمن تمامًا في أعماق نفسك بأنك ستصبح ناجحًا في تحقيق هدفك. يجب أن تمضي قدمًا دون أي شك. يجب أن تكون في منتهى العزم والتصميم، ومقتنعًا تمامًا بنجاحك النهائي، لدرجة ألا شيء يستطيع إيقافك.

برمج عقلك الباطن

كل ما تفعله لكي تبرمج عقلك الباطن بهذا الاقتناع الراسخ بالنجاح سوف يساعدك في تحقيق أهدافك بصورة أسرع. هذه الطريقة التي سأشاركها معك ستضاعف مواهبك وقدراتك وستزيد من السرعة التي تنتقل بها من مكانك الحالي إلى أي مكان آخر تريد بلوغه.

إن أحد أهم القوانين العقلية هو أن ما تطبعه في النفس يتم التعبير عنه. أيًا كان ما تطبعه في عقلك الباطن، سوف يتم التعبير عنه في عالمك الخارجي. إن غرضك من البرمجة العقلية هو أن تطبع أهدافك عميقًا في عقلك الباطن لكي "تترسخ" وتُشكل قوة خاصة بها. هذه الطريقة تساعدك على فعل ذلك.

التحديد المنهجي للأهداف في مقابل التحديد العشوائي

لأعوام كثيرة، كنت أعمل على أهدافي، كنت أقوم بكتابتها مرة أو مرتين في العام ثم أراجعها كلما سنحت لي الفرصة. لقد كان ذلك كافيًا بأن يصنع فرقًا هائلًا في حياتي. غالبًا، كنت أكتب قائمة في يناير بأهدافي للعام القادم. وفي ديسمبر من ذلك العام، كنت أراجع القائمة وأجد أن معظم الأهداف قد تم إنجازها، ومن ضمنها بعض الأهداف الكبيرة والتي يصعب تصديقها.

تعلمت بعدها الأسلوب الذي غير حياتي. لقد اكتشفت أنه إذا كانت كتابة أهدافك مرة في العام لها قوة، فإن كتابتها أكثر من مرة لها قوة أكبر.

يقترح بعض المؤلفين أن تكتب أهدافك وتراجعها مرة في الشهر، وآخرون يقترحون مرة في الأسبوع. ما تعلمته كان قوة كتابة أهدافي وإعادة كتابتها في كل يوم.

اكتب أهدافك كل يوم

إليك الأسلوب. أحضر مفكرة تبقيها معك طوال الوقت. في كل يوم، افتح مفكرتك واكتب فيها قائمة بأهم عشرة إلى خمسة عشر من أهدافك،

دون الرجوع إلى قائمتك السابقة. افعل ذلك كل يوم، يومًا بعد يوم. بينما تفعل ذلك، سوف تحدث العديد من الأمور الملحوظة.

في اليوم الأول الذي تكتب فيه قائمة أهدافك، سيكون عليك أن تعطيها بعض الفكر والتأمل. العديد من الأشخاص لم يقوموا مطلقًا بإعداد قائمة لأهم عشرة أهداف في حياتهم.

في اليوم الثاني الذي تكتب فيه قائمتك، دون الرجوع إلى القائمة السابقة، سيكون الأمر أسهل. وعلى الرغم من ذلك، سوف تتغير أهدافك العشرة أو الخمسة عشر، من ناحية الوصف وترتيب الأولوية. في بعض الأحيان، الهدف الذي كتبته في يوم ما لن يظهر في اليوم التالي. من الممكن أيضًا أن يتم نسيانه وألا يظهر مجددًا، أو ربما يظهر لاحقًا في وقت مناسب أكثر.

في كل يوم تكتب قائمة بأهدافك العشرة أو الخمسة عشر، سوف تصبح تعريفاتك أكثر وضوحًا وحدة. سوف تجد نفسك تكتب نفس الكلمات كل يوم. سوف يتغير أيضًا ترتيب الأولوية بينما تتغير الحياة من حولك. لكن بعد ثلاثين يومًا تقريبًا، ستجد نفسك تكتب وتعيد كتابة نفس الأهداف كل يوم.

حياتك ستنطلق

في هذا الوقت، سيحدث شيء ملحوظ في حياتك. سوف تنطلق حياتك! سوف تشعر كأنك راكب في طائرة نفاثة تنطلق بقوة على ممر الإقلاع. سوف تبدأ حياتك الشخصية والعملية في التحسن بشكل كبير. سوف تتلألأ الأفكار والرؤى داخل عقلك. سوف تبدأ في جذب الأشخاص والموارد إلى حياتك لكي يساعدوك في تحقيق أهدافك. سوف تبدأ في إحراز

التقدم بمعدل سريع، وأحيانًا بسرعة كبيرة تجعل الأمر يبدو مخيفًا بعض الشيء. سوف يبدأ كل شيء في التغيير بطريقة إيجابية.

على مدار الأعوام، تحدثت في ثلاث وعشرين دولة وخاطبت أكثر من مليوني شخص. لقد شاركت تمرين الأهداف العشرة الخاص بي مع مئات الآلاف من المشاركين في ندواتي. إن التمرين الذي أعطيه إياهم أبسط بقليل من التمرين الذي أعطيه لك. إليك هذا التمرين.

اطلب من الحضور أن يكتبوا قائمة بالأهداف العشرة التي يرغبون في إنجازها خلال العام المقبل. اطلب منهم أن يضعوا القائمة جانبًا لمدة اثني عشر شهرًا ثم يفتحوها مجددًا. عندما يفتحون القائمة بعد عام، سيبدو وكأنه تم عمل خدعة سحرية. في جميع الحالات تقريبًا، يتم إنجاز ثمانية من أهدافهم العشرة، وأحيانًا بطرق استثنائية جدًا.

لقد أعطيت هذا التمرين في جميع أنحاء العالم، لأشخاص من جميع اللغات والثقافات. في جميع الحالات، عندما أعود إلى مدنهم وبلدانهم، يصطف الناس لكي يتحدثوا إليّ، مثل طابور الاستقبال في حفلات الزفاف، ويخبروني بقصص كثيرة عن تغير حياتهم بعد أن كتبوا أهدافهم العشرة منذ عام أو أكثر.

التطبيق العملي لهذه الطريقة

في هذا التمرين الذي نناقشه في هذا الفصل، سوف تتعلم أن تحصل على نتائج أكبر وأسرع بكثير من تلك التي يحصل عليها الأشخاص الذين يكتبون أهدافهم مرة واحدة فقط. سوف تتضاعف نتائجك مرتين وثلاث مرات ويرتفع خمس وعشر مرات كلما استخدمت قوة تحديد الأهداف التي ناقشناها سابقًا، لكنك ستكتب أهدافك كل يوم.

يجب أن تتبع قواعد معينة لكي تحصل على أعلى استفادة من هذا التمرين. أولًا، يجب أن تستخدم الصيغة التالية. يجب أن تكتب أهدافك في صيغة إيجابية، ومضارعة، وشخصية.

نشّط عقلك الباطن

يتم تنشيط عقلك الباطن فقط من خلال الجمل المثبتة المكتوبة في صيغة *المضارع*. أنت بذلك سوف تكتب أهدافك كما لو أنك قد أنجزتها بالفعل. فبدلًا من كتابة "سوف أكسب ٥٠ ألف دولار خلال الاثني عشر شهرًا القادمة"، سوف تكتب: "أنا أكسب ٥٠ ألف دولار في العام".

يجب أن تذكر أهدافك بشكل *إيجابي* أيضًا. بدلًا من أن تقول: "سوف أقلع عن التدخين" أو "سوف أفقد قدرًا معينًا من الوزن"، قل: "أنا غير مدخن" أو "أنا وزني كذا كيلو جرام".

يجب أن يكون الأمر في صورة إيجابية لأن عقلك الباطن يكون أكثر تقبلًا للأوامر الإيجابية.

العنصر الثالث في الصيغة هو الصيغة الشخصية. من الآن فصاعدًا، ولبقية حياتك، عند كتابة كل هدف ابدأه بكلمة "أنا" وأتبعها بأي فعل تريده. أنت الشخص الوحيد في العالم الذي بإمكانه أن يستخدم كلمة "أنا" فيما يتصل بك. عندما يتلقى عقلك الباطن أمرًا يبدأ بكلمة "أنا"، يشبه الأمر كما لو أن المصنع قد استقبل أمرًا من المكتب الرئيسي. إنه يبدأ في العمل على الفور لكي يجلب هذا الهدف إلى أرض الواقع.

على سبيل المثال، لن تقول: "إن هدفي هو أن أكسب ٥٠ ألف دولار في العام". بدلًا من ذلك، ستقول: "أنا أكسب ٥٠ ألف دولار في العام". ابدأ جميع أهدافك بجمل مثل "أنا أكسب"، "أنا وزني"، "أنا أحقق"، "أنا أفوز"، "أنا أقود سيارة كذا وكذا"، "أنا أعيش في منزل كذا وكذا"، "أنا أتسلق جبل كذا وكذا"، وهكذا.

حدد مواعيد نهائية لأهدافك

لكي تضيف القوة لأهدافك اليومية المكتوبة، ضع موعدًا نهائيًا عند نهاية كل هدف. على سبيل المثال، يمكنك أن تكتب: "أنا أكسب ٥٠٠٠ دولار شهريًا في المتوسط في ٣١ ديسمبر (اكتب عامًا محددًا)".

كما ناقشنا في فصل سابق، يحب عقلك المواعيد النهائية ويزدهر من خلال "النظام الدافع". حتى إذا لم تكن تعرف كيف سيتحقق الهدف، قم دائمًا بتحديد موعد نهائي ثابت لنفسك. تذكر أنه يمكنك دائمًا أن تغير الموعد النهائي حسب المعلومات الجديدة. لكن كن حريصًا على وجود الموعد النهائي، مثل علامة التعجب، في نهاية كل هدف.

إلى أي مدى تريده بشدة؟

إن تمرين كتابة أهدافك العشرة كل يوم هو اختبار. إنه اختبار لتحديد إلى أي مدى تريد تحقيق هذه الأهداف فعلًا. في كثير من الأحيان، ستكتب هدفًا ما ثم تنسى أن تكتبه ثانية. هذا يعني ببساطة أنه إما أنك لا تريد تحقيق هذا الهدف فعلًا وإما أنك لا تؤمن بأن هذا الهدف يمكن تحقيقه.

على الرغم من ذلك، كلما استطعت أن تنضبط على كتابة أهدافك وإعادة كتابتها كل يوم، أصبحت أكثر وضوحًا حول ما تريده فعلًا وأكثر اقتناعًا بأنه متاح لك.

ثق بالعملية

عندما تبدأ في كتابة أهدافك، ربما لا يكون لديك على الأرجح أدنى فكرة عن كيفية إنجازها. هذا ليس بالأمر المهم. كل ما يهم هو أن تكتبها

وتعيد كتابتها كل يوم، بإيمان تام، مع معرفة أنه في كل مرة تكتبها، تقوم بطبعها أعمق وأعمق داخل عقلك الباطن. عند نقطة معينة، سوف تبدأ في الإيمان، مع الاقتناع التام، بأن أهدافك قابلة للتحقيق.

بمجرد أن يقبل عقلك الباطن بأهدافك على أنها أوامر من عقلك الواعي، سوف يبدأ في تغيير جميع كلماتك وأفعالك بما يتفق مع تلك الأهداف. سوف يبدأ عقلك الباطن في جذب الأشخاص والظروف التي من الممكن أن تساعدك على تحقيق أهدافك إلى حياتك.

حاسوبك العقلي يعمل أربعًا وعشرين ساعة في اليوم

إن عقلك الباطن يعمل مثل جهاز الكمبيوتر الضخم الذي لا يتوقف لكي يجلب أهدافك إلى أرض الواقع. سوف تبدأ أهدافك في التحقق في حياتك، وأحيانًا بطرق استثنائية وغير متوقعة، دون أن تفعل شيئًا تقريبًا.

منذ بضعة أعوام، قابلت رجل أعمال في لوس أنجليس وكانت لديه فكرة في منتهى السخافة. لقد أراد أن يستثمر رأس مال من ملايين الدولارات لكي يبني مدينة ملاهي في هاواي والتي ستتكون من مطاعم، وعروض، ومعارض من مختلف بلدان العالم. لقد كان مقتنعًا تمامًا بأنه سيتمتع بجاذبية كبيرة وأنه سيتمكن من الحصول على دعم ومساعدة هذه البلدان المختلفة طالما استطاع أن يؤمّن رأس المال الذي سيبدأ به المشروع.

ولأنني كنت شابًا وقليل الخبرة، فقد أخبرته بلطف أنني أعتقد أن هذه الفكرة مجرد خيال. إن التعقيد والمصاريف التي تصاحب هذا المشروع كانت ضخمة جدًا بالنسبة لشخص محدود الموارد مثله وكانت

ستصبح مضيعة كاملة للوقت. لقد شكرته على عرض العمل الذي قدمه لي في تخطيط هذا المشروع وغادرت بكل احترام.

لقد كان هذا في الستينيات من القرن الماضي. ما سمعته بعد ذلك عن هذا المشروع هو أن شركة والت ديزني قامت بضم هذا المشروع إلى كيانها، وأسمته "النموذج التجريبي لمجتمع الغد (EPCOT Center)"، وبدأت في إنشائه بجانب عالم ديزني في أورلاندو، فلوريدا. لقد حققت حديقة الملاهي والإنشاءات مئات الملايين من الدولارات، عامًا تلو الآخر، وأصبحت واحدة من أكثر الوجهات السياحية شعبية في العالم بأكمله.

نشّط جميع القوى الموجودة في الكون

إليك النقطة الأساسية. في ذلك الوقت، لكوني شابًا صغيرًا، لم أكن أعرف أنه عندما تكتب هدفًا، مهما بدا كبيرًا أو مستحيلًا، فإنك تنشط مجموعة من القوى الموجودة في الكون والتي في كثير من الأحيان تجعل المستحيل ممكنًا. سوف أوضح هذا بالتفصيل في الفصل المخصص للعقل فائق الوعي.

عندما تكتب هدفًا جديدًا من أي نوع، من الممكن أن تكون متشككًا ومرتابًا في احتمالية إنجازه. من الممكن أن تكون لديك الفكرة في عقلك الواعي، لكنك لم تطور بعد الإيمان والاقتناع التام بأن هذا الهدف متاح لك. هذا الأمر عادي وطبيعي. لكن لا تسمح له بأن يوقفك عن استخدام هذه الطريقة كل يوم.

افعلها بلا تردد!

كل ما يتطلبه الأمر لكي تجعل هذه الطريقة ناجحة هو أن تحضر مفكرة وتلتزم بكتابة أهدافك العشرة بصيغة إيجابية، ومضارعة، وشخصية كل

يوم. هذا هو كل ما تحتاجه. خلال أسبوع، أو شهر، أو سنة، سوف تنظر حولك وتجد أن حياتك قد تحولت بطرق ملحوظة.

حتى لو كنت متشككًا بشأن هذه الطريقة، فإنها تتطلب فقط خمس دقائق في اليوم لتجربتها. الخبر السار هو أنني لم أقابل أي شخص، خلال ما يزيد على عشرين عامًا، وأخبرني أن هذه الطريقة لم تنجح معه. على العكس تمامًا. أنا أتلقى رسائل، ومكالمات هاتفية، ورسائل إلكترونية، وشهادات شخصية كل يوم تقريبًا من أشخاص من جميع أنحاء الدولة ومختلف أنحاء العالم والذين تحولت حياتهم من خلال استخدامهم لهذه الطريقة بصورة تفوق الخيال!

ضاعف نتائجك

يمكنك أن تضاعف فاعلية هذه الطريقة من خلال بعض الأساليب الإضافية. أولًا، بعد أن تكتب هدفك في صيغة إيجابية، ومضارعة، وشخصية، اكتب ثلاثة أفعال على الأقل يمكنك القيام بها على الفور لتحقيق هدفك، اكتبها أيضًا في صيغة مضارعة، وإيجابية، وشخصية.

على سبيل المثال، يمكن أن يكون هدفك هو أن تكسب قدرًا معينًا من المال. ستكتب: "أنا أكسب ٥٠ ألف دولار على مدار الاثني عشر شهرًا القادمة". يمكنك أن تكتب بعدها، تحتها مباشرة، "(١) أنا أخطط مسبقًا لكل يوم، (٢) أنا أبدأ فورًا في العمل على أهم مهامي، (٣) أنا أركز بكامل عقلي على أهم مهامي إلى أن يتم إتمامها".

مهما كان هدفك، يمكنك أن تفكر بسهولة في ثلاث خطوات من الأفعال التي يمكنك القيام بها فورًا لتحقيق ذلك الهدف. عندما تكتب خطوات العمل هذه، فإنك تقوم ببرمجتها داخل عقلك الباطن إلى جانب الهدف. عند نقطة معينة، سوف تجد نفسك تقوم بهذه الخطوات التي

كتبتها، وفي بعض الأحيان دون حتى أن تفكر فيها. وكل خطوة ستقوم بها ستحركك بسرعة أكبر تجاه هدفك النهائي.

استخدم بطاقات الفهرسة

الطريقة الأخرى التي يمكنك أن تزيد بها من فاعلية تحديد الأهداف اليومي هي أن تنقل أهدافك إلى بطاقات الفهرسة الصغيرة. اكتب هدفًا واحدًا على كل بطاقة بخط كبير. احمل هذه البطاقات معك طوال الوقت. كلما سنحت لك بعض اللحظات القليلة، أخرج بطاقات الفهرسة وراجع أهدافك، واحدًا تلو الآخر.

يجب أن تتم كتابة كل هدف في صيغة مثبتة شخصية، وإيجابية، ومضارعة. لقد قال أحدهم: "أنا أفضل أن أحصل على صباح دون إفطار بدلًا من صباح دون قراءة أهدافي". في كل مرة تستخدم هذه البطاقات، خذ بعض اللحظات، تنفس بعمق واسترخِ، ثم راجع كل أهدافك، واحدًا تلو الآخر.

بينما تقرأ الهدف لنفسك، تخيل أن الهدف قد أصبح حقيقة. تصور نفسك وقد بلغت الهدف، وتتمتع به، وتشعر بمتعة تحقيقه.

وبالتناوب، بينما تقرأ بطاقات الفهرسة، تخيل الخطوات التي يمكنك القيام بها في الحال لتحقيق ذلك الهدف. يجب أن تتخيل نفسك وأنت تقوم بهذه الخطوات فعلًا. ثم استرخِ بعد ذلك، وانتقل للهدف التالي.

على نحو مثالي، يجب أن تراجع أهدافك المدونة على بطاقات الفهرسة على الأقل مرتين في اليوم. تذكر أن تحملها معك في كل مكان وأن تراجعها خلال اليوم.

أفضل الأوقات للبرمجة العقلية

هناك وقتان مثاليان في اليوم لكتابة وإعادة كتابة أهدافك ولقراءة ومراجعة بطاقات الفهرسة الخاصة بك. إنهما آخر وقت في المساء، قبل أن تذهب للنوم، وأول وقت في الصباح، قبل أن تذهب للعمل.

عندما تعيد كتابة ومراجعة أهدافك في المساء، فإنك بذلك تبرمجها داخل عقلك الباطن. وبذلك تتسنى له الفرصة بأن يعمل على أهدافك طوال الليل وأنت نائم. سوف تستيقظ غالبًا ولديك أفكار رائعة بخصوص أشياء تفعلها أو أشخاص تتصل بهم لكي يساعدوك في تحقيق أهدافك.

عندما تعيد كتابة ومراجعة أهدافك في الصباح قبل أن تبدأ يومك، فإنك تقوم بإعداد نفسك للتفكير الإيجابي والتصرف الإيجابي طوال اليوم. تمامًا مثلما تقوم تمارين الصباح بإحماء جسدك، تقوم مراجعة أهدافك في الصباح بإحماء عقلك وتعدك لكي تقدم أفضل ما عندك على مدار اليوم.

إن نتيجة إعادة كتابة أهدافك ومراجعتها كل يوم، في الصباح والمساء، هي أنك ستطبعها بعمق أكثر داخل عقلك الباطن. سوف تنتقل تدريجيًا من التفكير الإيجابي إلى المعرفة الإيجابية. سوف تنمي اعتقادًا راسخًا وعميقًا بأن أهدافك يمكن بلوغها وأنها مسألة وقت فقط قبل أن تحققها، وأنك ستكون على حق.

راجع أهدافك بصورة يومية

١. أحضر مفكرة اليوم واكتب عشرة إلى خمسة عشر هدفًا والذي تريد تحقيقها في المستقبل المنظور.

٢. قم بإعداد مجموعة من بطاقات الفهرسة المكتوب عليها أهدافك بصيغة إيجابية، وشخصية، ومضارعة لكي تحملها معك أينما تذهب.

٣. كل ليلة قبل أن تذهب للنوم، تصور وتخيل كيف ستبدو حياتك عندما تحقق أهدافك.

٤. فكر في ثلاثة أمور يمكنك القيام بها لكي تحقق كل واحد من أهدافك، فكر دائمًا فيما يتعلق بالأفعال التي يمكنك القيام بها.

٥. درب نفسك على إعادة كتابة أهدافك كل يوم، دون مراجعة قائمتك السابقة، إلى أن تصبح مقتنعًا تمامًا بأن تحقيق أهدافك أمر حتمي.

١٩

تصوّر أهدافك باستمرار

اعتز برؤاك وأحلامك، فهي بنات روحك؛ والمخططات الزرقاء لإنجازاتك النهائية.

نابليون هيل

أنت تمتلك ومتاح أمامك قدرات عقلية غير محدودة. لا يدرك معظم الناس هذه القدرات ويفشلون في استخدامها من أجل بلوغ الأهداف. لهذا السبب تكون نتائجهم عادية.

عندما تبدأ في استغلال وإطلاق العنان لقدرات عقلك الباطن وعقلك فائق الوعي، سوف تحقق في عام أو عامين أكثر مما يحققه معظم الناس في حياتهم كلها. سوف تبدأ في التحرك سريعًا باتجاه أهدافك أكثر مما تتخيل في الوقت الحالي.

أكثر مَلَكاتك قوة

إن قدرتك على التصور ربما تكون أقوى مَلَكة تمتلكها. جميع التحسنات في حياتك تبدأ بتحسنات في صورك العقلية. أنت ما أنت عليه الآن وفي مكانتك الحالية بسبب الصور العقلية التي تمتلكها في عقلك الواعي

في الوقت الحاضر. عندما تغير الصور العقلية بداخلك، يبدأ عالمك الخارجي بالتغير لكي يتوافق مع تلك الصور.

فالتصور ينشط قانون الجاذبية، والذي يجذب إلى حياتك الأشخاص، والظروف، والموارد التي تحتاجها لتحقيق أهدافك.

والتصور ينشط قانون التوافق، والذي يقول: "كن في الخارج كما في الداخل". لذلك، بينما تغير صورك العقلية في الداخل، يبدأ عالمك الخارجي في التغير، مثل المرآة. مثلما تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت، تصبح أيضًا ما تتصوره معظم الوقت.

يقول واين داير: "سوف ترى الشيء عندما تصدقه". يقول جيم كاثكارت: "الشخص الذي تراه هو الشخص الذي ستصبح عليه". يقول دينيس وايتلي إن صورك العقلية هي "مشاهداتك للأمور القادمة التي ستجذبها إلى حياتك".

قال ألبرت أينشتاين: "التخيل أهم من الحقائق". وقال نابليون بونابرت: "التخيل يحكم العالم". ونابليون هيل قال: "أيًا كان ما يستطيع عقل المرء أن يتصوره ويصدقه، يمكنه أن يحققه".

أهمية الرؤية

أكثر الصفات المشتركة للقادة على جميع المستويات، على مر العصور، هي الرؤية. هذا يعني أنه بإمكانهم أن يتصوروا ويتخيلوا مستقبلًا مثاليًا، قبل أن يصبح حقيقة. مثلما رأى والت ديزني بوضوح مدينة ملاهي مرحة، ونظيفة، وموجهة للأسرة قبل بناء ديزني لاند بعدة سنوات، فإن كل شيء له قيمة في حياتك يبدأ بصورة عقلية من نوع ما.

يحدث الأمر كما يلي: أنت دائمًا تتصور شيئًا ما، بطريقة أو بأخرى. في كل مرة تفكر في شخص أو شيء ما، أو تتذكر حدثًا قديمًا، أو تتخيل حدثًا مستقبليًا، أو حتى يراودك حلم يقظة، فأنت تتصور. إنه أمر أساسي أن تتعلم إدارة قدرتك العقلية على التصور وأن تتحكم بها وتركزها، مثل شعاع الليزر، في اتجاه تحقيق الأهداف الأكثر أهمية بالنسبة لك.

تصور النجاح الذي ترغبه

إن الأشخاص الناجحين هم من يتصورون مقدمًا نوع النجاح الذي يريدون التمتع به. قبل أي تجربة جديدة، يتصور الشخص الناجح تجارب النجاح السابقة التي تشبه الحدث القادم. مندوب المبيعات الناجح سيتصور ويتذكر عروض البيع الناجحة. المحامي الناجح سيتصور ويتذكر أداءه أمام المحكمة خلال محاكمة ناجحة. الطبيب أو الجراح الناجح سيتصور ويتذكر معالجته الناجحة لمريض في الماضي.

على الجانب الآخر، يستخدم الأشخاص غير الناجحين التصور أيضًا لكن ضد مصلحتهم. الأشخاص غير الناجحين، قبل أي حدث جديد، يتذكرون، ويفكرون مليًا، ويتصورون تجارب "الفشل" السابقة. إنهم يفكرون في آخر مرة فشلوا أو أدوا بشكل ضعيف في هذا المجال، ويتخيلون الفشل مجددًا. ونتيجة لذلك، عندما يدخلون في تجربة جديدة، تكون عقولهم الباطنة مبرمجة مسبقًا على الفشل بدلًا من النجاح.

غذّ عقلك بصور مشوقة

إن أداءك في الخارج يكون متسقًا دائمًا مع صورتك الذاتية في الداخل. وصورتك الذاتية تتكون من الصور العقلية التي تغذي بها عقلك قبل أي حدث. والخبر السار هو أنك تمتلك السيطرة الكاملة على صورك العقلية

سواء من أجل الأمور الجيدة أو السيئة. بإمكانك أن تختار تغذية عقلك بصور إيجابية، ومشوقة عن النجاح، أو يمكنك، بشكل افتراضي، أن تدع صور الفشل تتملكك. الخيار متروك لك.

إن جميع ما حققته في حياتك تقريبًا، أو فشلت في تحقيقه، هو نتيجة لاستغلال أو سوء استغلال التصور. إذا نظرت إلى الوراء، فستجد أن كل ما تصورته تقريبًا بصورة إيجابية تحقق في النهاية وتحول إلى واقع. أنت تصورت إنهاء الدراسة، وقد فعلتها. أنت تصورت الحصول على أول سيارة، وقد حصلت عليها. أنت تصورت حبك الأول أو علاقتك الأولى، وقد قابلت الشخص المناسب. أنت تصورت الذهاب في رحلة، أو الحصول على وظيفة، أو العثور على شقة، أو شراء ثياب معينة، وأصبحت جميع هذه الأحداث حقيقة بالنسبة لك.

تولّ السيطرة على صورك العقلية

لقد كنت تستخدم قوة التصور باستمرار طوال حياتك. لكن المشكلة هي أن معظم الأشخاص يستخدمون التصور بطريقة عشوائية وغير منظمة، أحيانًا ليساعدوا أنفسهم وأحيانًا أخرى لإيذائها.

يجب أن يكون هدفك هو أن تسيطر على عملية التصور وأن تتأكد من أن عقلك وصورك العقلية مركزة باستمرار على ما تريد أن تمتلكه وعلى الشخص الذي ترغب في أن تصبح عليه.

الرجل الذي لا غنى عنه

جورج واشنطن، أول رئيس للولايات المتحدة، والذي يعتبره معظم المؤرخين "الرجل الذي لا غنى عنه" في تأسيس الجمهورية الأمريكية، بدأ حياته في ظروف متواضعة. لقد وُلد في منزل صغير ونشأ بمزايا قليلة. لكنه كان

طموحًا وقرر في سن صغيرة أنه يجب عليه أن يصيغ ويشكل شخصيته لكي يصبح شخصًا مقبولًا وناجحًا في المجتمع.

إن التأثير التوجيهي في حياته المبكرة كان لكتاب به ١٣٠ قاعدة للسلوك والتصرف. لقد قرأ هذا الكتاب مرارًا وتكرارًا واحتفظ به في ذاكرته. منذ ذلك الحين فصاعدًا، مارس أفضل طرق المجاملة والسلوكيات في جميع تعاملاته مع الأشخاص الآخرين. في الوقت الذي أصبح فيه شخصية مؤثرة في الثورة الأمريكية، تم وصفه على أنه واحد من أكثر الرجال لطفًا وتهذيبًا في المستعمرات الأمريكية.

نمِّ شخصيتك الخاصة

بنجامين فرانكلين -أحد الأبناء المؤسسين، ورجل دولة استثنائي، ودبلوماسي، ومخترع، ورجل ثري- بدأ كصبي معدم في فلادلفيا يتدرب في شركة صغيرة للطباعة. لقد كان صريحًا ومجادلًا مما جعل لديه أعداء خططوا لاحقًا لإيذائه وإعاقة تقدمه.

عند نقطة معينة في شبابه، وكما يوضح بنجامين فرانكلين في سيرته الذاتية، أدرك أن شخصيته تمثل خطرًا كبيرًا على فرصه في النجاح طويل الأمد في المجتمع الأمريكي الجديد. لذلك قرر أن ينمي بداخله مجموعة من الفضائل الأساسية، مثل الإخلاص، والإنسانية، والاعتدال، والانضباط، والصدق، والتي شعر أنه يجب عليه أن يمتلكها إذا كان يريد أن يحقق كامل قدراته الكامنة.

لسنوات عديدة، مارس واشنطن وفرانكلين التصور، أسبوعًا تلو الآخر. لقد فكروا في الصفة أو الميزة التي أرادوا أن يدمجوها في شخصيتهم. لقد تصوروا وتخيلوا أنفسهم وكأنهم يمتلكون هذه الصفة.

في جميع التعاملات مع الأشخاص الآخرين، كانوا يرجعون إلى "المرآة الداخلية" لكي يروا كيف يجب أن يتصرفوا ثم كانوا يتصرفون بطريقة متوافقة مع تلك الصورة الداخلية المثالية. مع مرور الوقت، أصبحت هذه الصور العقلية مطبوعة عميقًا في عقولهم الباطنة لدرجة أن هذه التصرفات والشخص أصبحا شيئًا واحدًا.

أنت ما يمكنك أن تصبح عليه

يوضح بييرو فيروتشي، في كتابه What We May Be، كيف يمكنك أن تنمي أي صفة ترغب فيها عن طريق التفكير بإمعان في هذه الصفة باستمرار وتخيل أنك تمتلكها بالفعل. اقرأ عن الصفة التي تريد امتلاكها. تعلم المزيد عنها. وبشكل خاص، تخيل نفسك تمارس هذه الصفة كلما احتجت إليها.

لقد كتب أرسطو أن أفضل طريقة لتنمية فضيلة ما، إذا كانت تنقصك حاليًا، هي أن تتخيل وتتصرف من جميع الجوانب وكأنك تمتلك هذه الفضيلة بالفعل كلما احتجت إليها. تصور وفكر في نفسك كما تستطيع أن تكون، وليس فقط كما يمكن أن تكون اليوم. بالتدريج، سوف تصبح الشخص الجديد الذي تريده.

غيِّر صورك العقلية

من حيث الجوهر، أنت تتحكم في صياغة وتشكيل شخصيتك وصفاتك من خلال الصور العقلية التي تفكر فيها بإمعان ساعة بعد ساعة ودقيقة بعد دقيقة. عن طريق تغيير صورك العقلية، فإنك تغير طريقة تفكيرك، وشعورك، وتصرفك. أنت تغير الطريقة التي تعامل بها الآخرين والطريقة التي يستجيبون إليك بها. أنت تغير أداءك ونتائجك. يمكنك

أن تعيد تشكيل نفسك في صورة أفضل شخص يمكنك أن تتخيل أن تصبح عليه. إن كل هذا يعد جزءًا من الاستغلال البناء للتصور.

قدِّم أفضل أداء لديك

في الألعاب الرياضية الاحترافية، هناك طريقة للتدريب تُسمى "التمرين العقلي". يتمرن أفضل الرياضيين في جميع المجالات على الأحداث الرياضية في عقولهم قبل أن يخوضوا المنافسة الفعلية. إنهم يتصورون أنفسهم يؤدون بأفضل ما لديهم قبل أي حدث رياضي. قبل ساعات وأيام كثيرة من أي منافسة كبيرة، يتصورون أنفسهم يؤدون بنجاح، مرارًا وتكرارًا.

إنهم يتذكرون باستمرار "أفضل ما قدموا" في المنافسات السابقة ويعرضونه مثل "فيلم عقلي" في غرفة العرض العقلية الخاصة بهم. إنهم يرون أنفسهم وهم يؤدون بشكل جيد مرارًا وتكرارًا ويشعرون بالفرح والرضا الذي يصاحب ذروة الأداء. إنهم يصبحون متحمسين وسعداء بشأن الأداء بنفس المستوى في المنافسة القادمة. وعندما تبدأ المنافسة يكونون، في الجزء الذي يخصهم، قد فازوا فيها بالفعل.

استرخِ بعمق وشاهد النتيجة المنشودة

الراقصون على الجليد، على سبيل المثال، يقومون بتشغيل الموسيقى الخاصة برقصاتهم على الجليد مرات عديدة بينما يجلسون، ويسترخون بعمق، ويغمضون أعينهم، ويتخيلون أنفسهم وهم يتزلجون على الجليد. إن إحدى منافع التزلج داخل عقولهم هي أنهم لا يقعون أو يرتكبون أي أخطاء. إنهم يرون أنفسهم وهم يتزلجون على الرقصات على نحو مثالي، مرارًا وتكرارًا، قبل أن يؤدوها فعليًا على الجليد. في ذلك الوقت،

تكون عقولهم الباطنة قد تدربت على تحريكهم في الرقصات بسلاسة ورشاقة.

إن جسدك لا يملك عقلًا خاصًا به. إن أقل حركة لأصابعك يتحكم بها الكمبيوتر المركزي، مخك. وعقلك هو الذي يقوم بإرسال نبضات من الطاقة العصبية عبر عمودك الفقري وفي أرجاء جسمك إلى عضلاتك لكي تنسق أنشطتك الجسدية. عندما تتصور، فإنك تدرب جهاز الكمبيوتر المركزي بصورة فعلية. أنت تبرمج عقلك على الأداء الذي ترغب أن ينفذه جسدك.

أربعة أجزاء للتصور

هناك أربعة أجزاء للتصور والتي يمكنك أن تتعلمها وتمارسها لكي تضمن أنك تستخدم هذه القوة المذهلة بأفضل مزاياها في جميع أيام حياتك.

كم مرة؟

إن أول جانب من التصور هو *التكرار*، وهو عدد المرات التي تتصور فيها هدفًا معينًا وكأنه قد تم تحقيقه أو تتصور نفسك وأنت تؤدي بطريقة متميزة في حدث أو ظرف معين. كلما كررت صورة عقلية واضحة بأفضل أداء أو نتيجة بصورة متكررة، تم تقبلها بشكل أسرع في عقلك الباطن وظهرت كجزء من واقعك بسهولة أكثر.

ما المدة؟

العنصر الثاني في التصور هو *مدة* الصورة العقلية، الفترة الزمنية التي يمكنك أن تبقي على الصورة في عقلك كل مرة تعرضها فيها. عندما

تسترخي بعمق، يمكنك في الغالب أن تبقي على صورتك العقلية وأنت تؤدي بأفضل ما عندك لمدة ثوانٍ وأحيانًا دقائق. كلما استطعت الإبقاء على الصورة العقلية لمدة أطول، طُبعت أعمق داخل عقلك الباطن وعبرت عن نفسها في أدائك التالي بصورة أسرع.

ما مدى الوضوح؟

العنصر الثالث في التصور هو *الوضوح*. هناك علاقة مباشرة بين درجة الوضوح التي ترى بها هدفك أو نتيجتك المنشودة داخل عقلك وبين السرعة التي تتحول بها إلى واقع. هذا العنصر من التصور يفسر قوة قانون الجاذبية وقانون التوافق. إن درجة وضوح رغبتك تحدد السرعة التي يتجسد بها هدفك في العالم من حولك.

إليك نقطة مثيرة للاهتمام. عندما تحدد هدفًا جديدًا لنفسك، ستكون صورتك عن هذا الهدف غامضة ومبهمة. ربما لن تكون لديك أدنى فكرة عما سيبدو عليه الهدف الناجح. لكن كلما كتبته، وراجعته، وكررته عقليًا، أصبح أكثر وضوحًا. في نهاية الأمر، سيصبح في غاية الوضوح. عند تلك النقطة، سيظهر الهدف فجأة في عالمك، تمامًا مثلما تخيلته.

ما مدى الشدة؟

العنصر الرابع في التصور هو *الشدة*، وهو قدر المشاعر التي تربطها بصورتك المرئية. في الواقع، هذا هو أهم وأقوى جزء من عملية التصور. في بعض الأحيان، إذا كانت مشاعرك شديدة بما يكفي، وصورتك الذهنية واضحة بما يكفي، فسيتحول هدفك إلى حقيقة على الفور.

الطبيعة محايدة

بالطبع، عناصر التكرار، والمدة، والوضوح، والشدة يمكنها أن تساعدك أو تؤذيك. مثل الطبيعة، قوة التصور محايدة. مثل سيف ذي حدين يمكنه أن يقطع من الجهتين. يمكنه أن يجعلك ناجحًا أو يجعلك فاشلًا. إن التصور يجلب لك ما تتخيله بوضوح وشدة، سواء كان جيدًا أو سيئًا.

على سبيل المثال، القلق هو شكل من أشكال تحديد الأهداف السلبي. إنه عملية تفكير، وتخيل، وتصور، ممزوجة بالخوف والتوتر، في الأشياء التي لا تريدها أن تحدث. عندما تقلق، فأنت تستخدم التصور بطريقة سلبية. سوف تنجذب إلى حياتك تلك المشاكل التي لا تريدها تحديدًا. وكما تقول الأمثال: من يخشى من شيء يظهر له. وهذا يشير إلى العواقب غير السارة للتصور السلبي. يجب أن تكون في منتهى الحرص بشأن استخدامك لقوى التصور.

صمم منزل أحلامك

عندما تزوجت أنا وزوجتي، كنا نملك أموالًا قليلة جدًا، وبعد أن بدأت عملي الخاص، نفد ذلك القدر القليل من الأموال. رغم ذلك، مثل أي زوجين، تحدثنا عن امتلاك "منزل الأحلام" في يوم ما. لقد تخيلنا العيش في المنزل المثالي لنا ولأسرتنا. أخيرًا، قررنا أن نجعل قوى التصور تعمل من أجلنا في الحصول على منزل أحلامنا.

على الرغم من أننا كنا نعيش في بيت مستأجر في ذلك الوقت وكنا نملك القليل من المال، فإننا اشتركنا في العديد من المجلات التي تصف المنازل الجميلة المعروضة للبيع في أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية. كنا نقرأ Better Homes and Gardens و Architectural Digest. وفي

عطلات نهاية الأسبوع، كنا نذهب إلى المنازل المعروضة للبيع في أفضل أحياء المدينة. كنا نسير عبر غرف أجمل وأغلى المنازل ونتخيل العيش في مثل هذه الأجواء.

في إيمان كامل بأن هذه العملية سوف تنجح، قمنا بإعداد سجل قصاصات مصنوع من صور وأوصاف المنازل الجميلة. ومع مرور الوقت، صنعنا قائمة من اثنين وأربعين شيئًا نريد امتلاكه في منزلنا المثالي.

في هذه الأثناء، كنت أعمل في وظيفتي، وأبني عملي الخاص، وأزيد من دخلنا، وأضيف إلى مدخراتنا. في غضون عام منذ بدء هذه العملية، انتقلنا من المنزل المستأجر إلى منزل جميل قمنا بشرائه في حي رائع. لقد كان مثاليًا من عدة نواحٍ، لكننا كنا نعرف في أعماقنا أنه ليس "منزل أحلامنا".

الصبر ضروري

بعد عام ونصف، انتقلنا مجددًا، هذه المرة إلى سان دييجو. بعد قضاء شهر في رؤية عشرات المنازل المعروضة للبيع في جميع أنحاء المدينة، دخلنا إلى منزل تم عرضه للبيع قبل يومين فقط وعرفنا على الفور أننا وجدنا منزل أحلامنا. نظرنا إلى بعضنا دون أن ننطق حرفًا واحدًا وتجولنا في المنزل. لقد كنا متفقين تمامًا.

لقد استغرق الأمر شهرين من التفاوض على السعر وخمسة أشهر أخرى لترتيب التمويل، لكن في الموعد تمامًا، امتلكنا منزل أحلامنا، ونعيش فيه منذ ذلك الحين. وانتهى الأمر بامتلاك واحد وأربعين من الاثنين والأربعين شيئًا الموجودة على قائمة المنزل المثالي.

فكر في النحافة

يريد معظم الأشخاص أن يتمتعوا باللياقة البدنية والنحافة. سيخبرك علماء النفس أن هذا ممكن فقط عندما "تفكر في النحافة". إن إحدى الطرق لخلق هذه الصورة العقلية للنحافة هي أن تلتقط صورة لشخص يمتلك الجسد الذي ترغب في أن تمتلك مثله، ثم تقص رأسه من الصورة، وتضع صورة رأسك مكانها. ضع هذه الصورة على ثلاجتك. اصنع نسخًا متعددة إذا أمكنك وضعها في جميع أنحاء المنزل.

كل مرة تنظر فيها لصورتك وأنت بجسد جميل، سوف يسجلها عقلك الباطن. في نهاية الأمر، ستجد نفسك تأكل أقل وتتمرن أكثر. سوف يتوافق واقعك الخارجي مع صورتك الداخلية سريعًا.

اعثر على توأم روحك

كثيرًا ما يسألني أشخاص عُـزَّاب عن كيفية إيجاد "توأم روحهم". فأسألهم إذا كانوا قد أعدوا قائمة وصنعوا صورة لما سيبدو عليه توأم روحهم. يندهشون دائمًا وأحيانًا يشعرون بالإهانة. إنهم يقولون: "أنا سأعرف الشخص عندما أقابله".

لكن الأمر لا يسير هكذا. عدم الاهتمام يؤدي إلى خسائر. إذا لم تكن لديك فكرة واضحة عما تريده، ينتهي بك الأمر بالحصول على شيء آخر. أنا أنصح هؤلاء الأشخاص بالجلوس وكتابة وصف كامل للشخص المثالي، متضمنًا جميع الصفات والخصائص التي يرغبون أن يمتلكها توأم الروح. أنا أخبرهم أن يكونوا واضحين بشأن العمر، والطبع، والشخصية، والاهتمامات، والقيم، والخلفية، وحس الدعابة، ودرجة الطموح، وهكذا.

إن ما يحدث يثير الدهشة حقًا. لقد قام صديق لي، خريج إحدى ندواتي المكونة من ثلاثة أيام، بفعل ذلك بعد البرنامج مباشرة. بعد

عشرة أشهر، قابل امرأة تنطبق عليها جميع الأوصاف التي كتبها بشكل مثالي. لقد تزوجا بعدها بفترة قصيرة، وأنجبا طفلين جميلين، وعاشا في سعادة منذ اللحظة الأولى التي تقابلا فيها.

إذا كنت أعزب، يجب أن تجرب هذا الأسلوب. ربما ستندهش مما سيحدث.

كن في الخارج، كما في الداخل

في جميع مجالات حياتك، يمكنك أن تستخدم التصور لكي تجعل حياتك أفضل. لقد تحدثت سابقًا في هذا الكتاب عن "إضفاء المثالية". تتضمن هذه العملية خلق صورة مثالية لما تريد أن تبدو عليه حياتك في وقت ما في المستقبل. إن إضفاء المثالية هو نسخة أخرى من التصور. تذكر، لا يمكنك إصابة هدف لا تراه. لكن إذا كنت واضحًا تمامًا بشأن ما تريده، فسوف تحققه في النهاية.

أفضل أوقات للممارسة

مثل تحديد الأهداف، أفضل وقتين للتصور هما في المساء وفي الصباح الباكر. عندما تتصور أهدافك وكأنها قد تحققت بالفعل قبل أن تذهب إلى النوم، يتقبلها عقلك الباطن على مستوى أعمق. ثم يقوم بتعديل أقوالك وتصرفاتك خلال اليوم لكي تتحدث وتتصرف بما يجعل أهدافك تتحول إلى حقائق.

الوقت الآخر للتصور هو باكرًا في الصباح. إن الصور العقلية الواضحة لما تريد إنجازه خلال اليوم سوف تزيد من احتمالية تحقيقك لتلك النتائج، تمامًا كما تخيلتها وفي الموعد.

بداية جميع التحسينات

أكرر مرة أخرى، إن جميع التحسينات في حياتك تبدأ بتحسين صورك العقلية. ابدأ اليوم في إشباع عقلك بصور الشخص الذي ترغب في أن تكون عليه، والحياة التي تريد أن تعيشها، والأهداف التي تريد أن تحققها. قم بقص الصور من المجلات والجرائد والتي تتوافق مع أهدافك ورغباتك. الصقها في كل مكان. راجعها بانتظام. ناقشها كثيرًا. تخيلها باستمرار.

اجعل حياتك عملية مستمرة من التصور الإيجابي، تخيل وتصور باستمرار أهدافك المثالية ومستقبلك المثالي. هذا التمرين سيساعدك كثيرًا في الضغط على دواسة السرعة الخاصة بإمكانياتك أكثر من أي تمرين آخر تشترك به.

تصوّر أهدافك باستمرار

١. انتقل بذهنك للمستقبل وتخيل أن حياتك مثالية من جميع الجوانب. كيف ستبدو؟ أيًا كانت إجابتك، تخيل هذه الصورة بشكل منتظم.

٢. قص صور الأشياء التي ترغب في امتلاكها والشخص الذي ترغب في أن تصبح عليه في المستقبل. انظر إلى هذه الصور وفكر فيما يمكنك القيام به لكي تجعلها حقيقة.

٣. استخدم التمرين العقلي قبل كل حدث مهم. تصور نفسك داخل عقلك وأنت تؤدي بأفضل ما عندك في كل ما تقوم به أو تحاول فعله.

٤. غذ عقلك باستمرار بصور واضحة، ومشوقة، وعاطفية. تذكر، تخيلاتك هي مشاهداتك للأمور القادمة التي ستجلبها حياتك.

٥. صمم منزل أحلامك، أو مشروع أحلامك، أو مهنة أحلامك. اكتب جميع المكونات التي ستميزها إذا كانت مثالية من جميع الجوانب. تصور هذا وكأنه حقيقة كل يوم.

٦. اجعل عملية التصور جزءًا اعتياديًا من حياتك. استثمر الوقت بانتظام لكي تخلق صورًا عقلية مشوقة لنفسك ولحياتك بالضبط كما تريدها أن تكون. بعد ذلك، آمن بشكل كامل أن صورك ستتجسد عندما تكون مستعدًا لذلك.



نشّط عقلك فائق الوعي

العقل الذاتي هو تحت السيطرة الكاملة للعقل غير الذاتي. وبإخلاص كامل، يعمل سعيًا وراء النتائج النهائية مهما كان ما يطبعه العقل الذاتي فيه.

توماس تروارد

تخيل أنك انتقلت للتو إلى منزل جديد، والمالك السابق، قبل أن يرحل مباشرة، أخذك جانبًا بمفردكما وأوضح لك أن هناك غرفة خاصة في الطابق الأرضي تحتوي على جهاز كمبيوتر مذهل. يمكنك أن تبرمج أي هدف أو سؤال في هذا الكمبيوتر وسوف يعطيك الإجابة المناسبة في الوقت المناسب. لقد نجح في كل مرة. وجميع الإجابات تكون صحيحة على نحو مثالي. تخيل الفرق المدهش الذي قد يصنعه ذلك في حياتك!

الحقيقة هي أنك تمتلك هذا الكمبيوتر. إنه متاح لك ويمكنك الوصول إليه في أي وقت. إنه يدعى "عقلك فائق الوعي". إنه أقوى مَلَكة تم اكتشافها في تاريخ الإنسان، ويمكنك أن تستفيد منه في أي وقت تريد.

طوال هذا الكتاب، كنت أكرر الجملة التالية: "أنت تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت"، وهذه الجملة أيضًا: "أيًا كان ما تستطيع الإبقاء عليه داخل عقلك بصفة مستمرة، يمكنك امتلاكه". بالإضافة لذلك، ناقشنا قانون الجاذبية وقانون التوافق وأهمية الوضوح التام في تحديد ما تريد أن تصبح عليه، وتمتلكه، وتفعله. في جميع الحالات، كنت أشير بشكل غير مباشر إلى قوة العقل فائق الوعي.

أعظم سر على مدار العصور

كان العقل فائق الوعي معروفًا وتتم مناقشته لآلاف الأعوام، على مدار تاريخ الإنسان. لأغلب ذلك الوقت، كان هذا العقل هو المعرفة الخفية للمتصوفين والحكماء. والاطلاع عليها كان محروسًا ويتم تعليمها فقط بعد سنوات كثيرة من الدراسة المخلصة لأنصار المدارس الغامضة في العالم القديم. وفقط خلال المائة العام الأخيرة أصبحت معرفة العقل فائق الوعي متاحة أكثر ولكن لعدد قليل من الأشخاص.

ثلاثة عقول في عقل واحد

كتب سيجموند فرويد، مؤسس العلاج النفسي، عن العقول الثلاثة -وهي "الأنا"، و"الهو"، و"الأنا العليا"- في عام ١٨٩٥ ولقد بني الكثير من أعماله على هذه العناصر الثلاثة المختلفة من الإدراك.

"الأنا" هي الجزء اليقظ والواعي من العقل، والذي يتعامل مع العالم الخارجي، والذي يحلل، ويقرر، ويتصرف. نحن نسمي هذا العقل الواعي.

"الهو" التي وصفها فرويد هي الجزء غير الواعي من العقل، أو ما نسميه العقل الباطن. إنه المستودع الواسع للذكريات والمشاعر حيث يتم تجميع جميع أفكارنا، وقراراتنا، وتجاربنا السابقة وهو يعمل بشكل

تلقائي لكي يشغل أجسادنا ويحافظ على أفكارنا ومشاعرنا في توافق مع تجاربنا السابقة.

وما أسماه سيجموند فرويد "الأنا العليا"، وهي البعد الثالث للفكر، أشار إليه رالف والدو إيمرسون بـ"الروح الأعلى". أما ألفريد أدلر، أحد تلاميذ فرويد، فأسماها "اللاشعور العام"، وكارل يونج، الذي انفصل عن فرويد، سماها "اللاشعور الجمعي". وأشار إليها نابليون هيل على أنها "الذكاء اللانهائي" وذكر أن جميع الأشخاص الأكثر نجاحًا في أمريكا يستخدمونه باستمرار في عملهم وأرجع إليه الفضل في أهم اكتشافاتهم وإنجازاتهم.

ويشير إليه عالم النفس الإيطالي روبرتو أساجيولي وآخرون بـ"العقل فائق الوعي". لا يهم بما تسميه، إنه قوة كونية عظيمة يمكنك الوصول إليها في أي وقت لكي تحقق أي هدف تريده طالما ترغب فيه بشدة.

مصدر جميع الإنجازات

جميع الإنجازات المهمة في جميع المجالات على مر التاريخ كانت نتيجة للأداء فائق الوعي. عندما تبدع فكرة عظيمة أو رؤية تحل مشكلة أو ورطة، فإنك تمر بتجربة فائقة الوعي. إن الاكتشافات العلمية العظيمة، مثل اكتشاف الحمض النووي أو فكرة دمج الخزف مع الكهرباء والتي أدت إلى اكتشاف الموصلية الفائقة، كانت أفكارًا فائقة الوعي في الأصل.

لقد استفاد الموسيقيون العظماء واستخدموا عقولهم فائقة الوعي بصورة متكررة في إبداع مؤلفاتهم الموسيقية. كان بإمكان موتسارت أن

يرى أوبرا كاملة داخل عقله، ذات نغمة مثالية، قبل أن يبدأ في الكتابة. ثم يقوم بعد ذلك بنسخ تلك الأوبرا من صورته العقلية، دون أي أخطاء، من أول مرة، لكي يتم عرضها أمام الجمهور دون مراجعة. لم يحدث في تاريخ الموسيقى مثل هذه الأمور إلا قليلًا جدًا.

لقد أبدع بيتهوفن مؤلفاته العظيمة بعد أن أصابه الصمم. كان يراها ويسمعها داخل عقله قبل أن يكتبها على الورق. ستيفن هوكنج، الفيزيائي، يصيبه التصلب الضموري الجانبي بالشلل لدرجة أنه يحتاج لكمبيوتر خاص لكي يكتب حرفًا واحدًا في كل مرة. على الرغم من ذلك، باستخدام عقله فائق الوعي، أصبح واحدًا من أكثر المؤلفين مبيعًا في العالم بكتابه A Brief History of Time.

أعظم مخترع على مر العصور

لقد قام توماس إديسون بتسجيل براءة اختراع ١٠٩٣ جهازًا في مكتب براءات الاختراع الأمريكي، والتي تحول معظمها إلى منتجات تجارية خلال حياته. عند وفاته عام ١٩٣١، تم توظيف كمية كبيرة من القوى العاملة الأمريكية في تصنيع وتوزيع المنتجات التي اخترعها توماس إديسون.

لقد استخدم إديسون عقله فائق الوعي باستمرار خلال حياته المهنية لحل المشاكل التي كانت تبدو غير قابلة للحل ولتحقيق اكتشافات تاريخية في الكهرباء، والصور المتحركة، وتسجيل وبث الصوت، وفي مئات من المجالات الأخرى. لقد كان يأخذ قيلولة بصورة منتظمة خلال اليوم لكي يسمح لعقله فائق الوعي أن يمده بالرؤى التي أدت إلى اختراعاته المتعددة.

القانون العظيم

عندما ترى عملًا فنيًا رائعًا وملهمًا، أو تقرأ عملًا أدبيًا كلاسيكيًا أو قصيدة رائعة، أو تسمع قطعة موسيقية استثنائية، أو ترى مبنى رائعًا، فإنك تشهد نتيجة عمل العقل فائق الوعي.

إن قانون النشاط فائق الوعي، والذي يعد على الأرجح أهم قانون عقلي تم اكتشافه، هو التالي: *"إن أي فكرة، أو خطة، أو هدف يهيمن على عقلك الواعي باستمرار يجب أن يتم جلبه إلى أرض الواقع عن طريق العقل فائق الوعي"*.

فقط فكر في هذا! إن أي شيء تريد أن تصبح عليه، أو تمتلكه، أو تفعله متاح لك. إذا كان بإمكانك أن تكون واضحًا تمامًا بشأنه وتدخله إلى عقلك فائق الوعي بصورة منتظمة، فسوف تحققه في النهاية. إن القيود الوحيدة المفروضة على ما يستطيع عقلك فائق الوعي القيام به هي القيود التي تفرضها أنت على عقلك ومخيلتك.

ظروف التشغيل المناسبة

يعمل عقلك فائق الوعي بشكل أفضل عندما تكون في حالة عقلية من التطلعات الهادئة، والواثقة، والمسترخية. حينما تمارس الاسترخاء في عزلة، وتترك جميع همومك تمامًا وتجلس بهدوء أو تناجي الطبيعة، يبدأ عقلك فائق الوعي في العمل.

عندما "تجلس في هدوء" وتستمع إلى الصوت الساكن الخافت بداخلك، فإنك تبدأ في سماع همسات عقلك فائق الوعي.

إن حدسك هو المعادل للكمبيوتر فائق القدرات الموجود في الطابق الأرضي لمنزلك الجديد. إنه صلتك واتصالك مع عقلك فائق الوعي. في بعض الأحيان سيتحدث حدسك إليك بصوت مرتفع جدًا

في الصمت لدرجة أن الفكرة أو الرؤية التي سيمدك بها سوف تغير حياتك بالكامل.

لقد حظي عالم الرياضيات والفيزيائي الإغريقي أرشميدس بوميض فائق الوعي من الإلهام حول إزاحة الأشياء بينما كان يجلس في حوض الاستحمام. لقد تحمس كثيرًا لدرجة أنه قفز خارج الحوض وأخذ يجري في شوارع أثينا دون ملابس ويصرخ "وجدتها!". إن هذا هو ما تشعر به عندما تأتيك فكرة أو رؤية عظيمة تحل مشكلة أو تقربك باتجاه هدفك.

تنشيط الوعي الفائق

إن عقلك فائق الوعي يتم تحفيزه من خلال الأهداف الواضحة، والمكتوبة، والمحددة والتي ترغب فيها بشدة، وتتصورها بانتظام، وتعمل عليها باستمرار. عندما تسترخي، وتتصور، وتتأثر بنتيجة معينة ترغبها بشدة، فإنك تحفز عقلك فائق الوعي على إمدادك بالأفكار والطاقة اللازمين لبلوغ الأهداف.

في بعض الأحيان، يمدك الإلهام فائق الوعي بالطاقة والإثارة لدرجة أنك لن تستطيع النوم أو التفكير في أي شيء آخر. في هذه الحالة، يجب أن تجلس وتكتب جميع الأفكار والتفاصيل التي تخطر على بالك. سوف يحرر هذا عقلك ويمكنك من العودة للنوم.

المصادفة والتزامن

إن عقلك فائق الوعي يفسر ظاهرتين تشهدهما بانتظام خلال حياتك، المصادفة والتزامن. كلما استخدمت عقلك فائق الوعي أكثر، تمتعت بهاتين التجربتين الرائعتين.

ابحث عن الخير

المصادفة هي عملية اكتشاف أشياء رائعة على طول الطريق في الحياة. عندما يكون لديك هدف واضح تتصوره باستمرار وتعمل عليه كل يوم، تحدث في حياتك أحداث وتجارب سعيدة وغير متوقعة، وكل منها يساعدك على تحقيق أهدافك بشكل أسرع.

ربما يصادفك مقال في مجلة أو يخبرك شخص ما بشيء لم تعرفه من قبل. من الممكن أيضًا أن تقلب على برنامج في التلفاز يتحدث عن نفس الفكرة أو الرؤية التي تحتاجها لكي تحل مشكلة معينة أو تجيب عن سؤال مهم. كثيرًا ما ستواجه إخفاقات أو فشلًا مؤقتًا والذي يتحول ليصبح الشيء المناسب الذي يحدث لك في تلك اللحظة.

النقطة المثيرة للاهتمام هي أنه إذا بحثت عن شيء جيد في كل موقف، فسوف تجده دائمًا. إن مجرد التوجه الذي يحمل توقع حدوث الأمور الجيدة يبدو وكأنه يتسبب في حدوث المزيد والمزيد منها. إذا آمنت بهدوء وثقة في سحر المصادفة، مهما حدث، فسوف تتعرض لتجارب متكررة تتسم بالصدفة والتي سوف تساعدك في تحقيق أهدافك الحقيقية في الحياة.

الأحداث المرتبطة بالمعنى

الظاهرة الثانية التي ستختبرها بانتظام هي "التزامن". إنها تختلف عن قانون السبب والنتيجة، القانون الحديدي للكون، بطريقة خاصة. يقول قانون السبب والنتيجة إن كل شيء يحدث لسبب معين وأنه يوجد سبب يمكن تتبعه وراء كل نتيجة.

مع التزامن، رغم ذلك، فإن العلاقة الوحيدة بين حدثين متزامنين هي المعنى الذي تضفيه عليهما بناءً على الأهداف الموجودة في مختلف مجالات حياتك.

إليك مثالًا. أنت تحدد هدفًا بمضاعفة دخلك. لكن في الأسبوع المقبل، تستقيل من عملك أو يتم فصلك، بشكل غير متوقع على الإطلاق. يبدو هذا في البداية كإخفاق حقيقي. لكن في اليوم التالي، يسألك صديق إذا كنت قد فكرت يومًا في العمل في مجال معين. بينما يحدث ذلك، تكون قد قرأت مقالات عديدة حول هذا المجال في العام المنصرم وفكرت في الدخول فيه، لكن لم تعرف كيف تفعل ذلك. تقرر أن تبحث أكثر في الموضوع، وتحدد شركة نامية، وتجري مقابلة عمل، وتبدأ العمل، وبعد عام تجد نفسك تكسب ضعف ما كنت تكسبه في عملك السابق وتستمتع بهذه الوظيفة أكثر.

سوف تلاحظ أنه لا يوجد أي علاقة مباشرة (سبب ونتيجة) بين هذين الحدثين المنفصلين. لقد بدا وكأنهما غير مترابطين في الزمان والمكان. لكن هناك شيء واحد مشترك بينهما. لقد ساعداك في تحقيق هدفك الحقيقي الذي حددته لنفسك، وهو أن تضاعف دخلك.

طريقتان لتحفيز عقلك فائق الوعي

هناك طريقتان لتحفيز عقلك فائق الوعي على العمل. الأولى هي أن تركز وتعمل بشدة على تحقيق هدفك. اخلص بكل ما لديك في عملك. فكر فيه، وتحدث عنه، واكتبه، وأعد كتابته، وراجعه كل يوم. افعل كل ما يمكنك التفكير في أنه قد يساعدك على بلوغ ذلك الهدف.

عندما تكرس نفسك للعمل المستمر الحازم تجاه بلوغ هدفك، سوف تحدث لك جميع أنواع الأحداث المتصادفة والمتزامنة وسوف تحدث من أجلك. سيظهر الأشخاص من أماكن غير متوقعة لمساعدتك. سوف تتلقى مكالمات هاتفية وعروضًا بالمساعدة. سوف تصادفك أفكار ومعلومات والتي لم تكن ستلاحظها من قبل. سوف تراودك أفكار ورؤى تحركك باتجاه هدفك بصورة أسرع.

الطريقة الثانية لتحفيز عقلك فائق الوعي هي أن تسترخي بشكل كامل وتشغل عقلك بشيء آخر. على سبيل المثال، عندما تذهب في إجازة، غالبًا ما تنشغل بنشاطات أخرى لدرجة أنك لا تفكر في أهدافك أو أي مشاكل أخرى على الإطلاق. يبدو أنه كلما استرخيت وصفيت ذهنك أكثر، عقليًا وجسديًا، بدأ عقلك فائق الوعي في العمل بشكل أسرع وبدأ في إعطائك الأفكار والرؤى التي تحتاجها. بعبارة أخرى، كلما قلت "محاولاتك الجادة"، عمل عقلك فائق الوعي من أجلك بشكل أسرع.

يجب أن تجرب الطريقتين على كل هدف. أولًا، اعمل بتركيز كامل على الهدف. حوِّل جميع طاقاتك إلى حل المشكلة. بعد ذلك، إذا كنت لا تزال لم تحقق الإنجاز الذي ترغبه، فاشغل عقلك بشيء آخر. استقطع بعض الوقت للراحة. اذهب في أجازة. انشغل في التمارين الرياضية أو اذهب لمشاهدة فيلم. انسَ أمر هدفك تمامًا لبعض الوقت. ثم، في الوقت المناسب، سيعمل عقلك فائق الوعي وسيظهر الحل.

الإجابة المناسبة تمامًا

سوف يجلب لك عقلك فائق الوعي الإجابة الدقيقة التي تحتاجها في الوقت المناسب تمامًا. بعد ذلك، عندما تحظى بإلهام فائق الوعي، يجب أن تتصرف على الفور. لا تؤجل ذلك. تكون هذه في الأغلب معلومات محددة الموعد. إذا شعرت بدافع داخلي على اتخاذ إجراء أو إجراء مكالمة هاتفية، فخذ خطوة بسرعة. إذا كان يراودك حس باطني بشأن شيء ما، فاتبعه. يبدو أن التحرك على الوميض فائق الوعي سوف يجلب لك المزيد من الرؤى والإلهامات فائقة الوعي والتي ستساعدك.

ثلاث صفات خاصة

إن الفكرة أو الحل فائق الوعي يتميز بثلاث صفات:

- أولًا، سوف يحل جميع جوانب المشكلة أو سيعطيك كل ما تحتاجه لكي تحقق هدفك. سيكون الحل كاملًا من جميع النواحي.
- ثانيًا، سيكون "وميضًا شديد الوضوح". إن الإلهام فائق الوعي سيبدو طبيعيًا، وسهلًا، ومناسبًا تمامًا للموقف.
- ثالثًا، سيعطيك الحل فائق الوعي دفعة من السعادة والإثارة، وحتى من الابتهاج. سوف يكون واحدًا من تلك اللحظات المشرقة التي ستتذكرها لفترة طويلة.

عندما يأتيك حل فائق الوعي، سيكون مصحوبًا بالطاقة، والحماسة، والتحفيز التي ستحتاج إليها لكي تتخذ إجراءً في الحال. ستكون لديك رغبة لا تقاوم لكي تنفذ الحل فورًا. سوف ترغب في التوقف عن أي شيء آخر تفعله لكي تتخذ إجراءات. وسوف تكون محقًا دائمًا.

الثقة هي المطلب الأساسي

إن عقلك فائق الوعي هو أقوى مَلَكة تمتلكها. إنه متاح لك ويمكنك الوصول إليه في جميع الأوقات. أنت "تتصل" بعقلك فائق الوعي من خلال كونك واضحًا حول ما تريده ثم من خلال الوثوق بهدوء أن الحل الذي تنتظره سيأتي إليك في الوقت الذي تكون مستعدًا فيه لذلك.

كلما استرخيت ووثقت في هذه القوة الهائلة، عملت بصورة أفضل وأسرع. لقد قالوا إن "الرجال والنساء بدءوا يصبحون عظماء عندما

بدءوا في الاستماع إلى أصواتهم الداخلية". عندما تجعلها عادة منتظمة أن تستمع لحدسك وتثق بصوتك الداخلي، فإنك على الأرجح لن ترتكب أي خطأ آخر. عن طريق الاستفادة من عقلك فائق الوعي، تبدأ في خلق التناغم في حياتك من خلال هذه القوى الكونية العظيمة. سوف تحقق هدفًا تلو الآخر وتمضي قدمًا بشكل أسرع في كل ما تقوم به. سوف تشعر وكأنه تم توصيلك بمصدر للطاقة الكونية التي تمكنك من إنجاز المزيد، بمجهود أقل، أكثر من أي وقت مضى.

فكر في حياتك السابقة وتذكر الأوقات التي عمل فيها عقلك فائق الوعي من أجلك. في الماضي، كانت هذه التجارب عشوائية وغير منظمة. لكن من خلال تنمية الوضوح التام بشأن أهدافك ومن خلال مراجعتها وتصورها بانتظام، يمكنك أن تجعل هذه القوى فائقة الوعي تعمل من أجلك باستمرار وبصورة متوقعة في جميع أيام حياتك.

نشّط عقلك فائق الوعي

١. فكر في حياتك السابقة وتذكر الوقت الذي مررت فيه بتجربة فائقة الوعي والتي حلت مشكلة أو مكنتك من تحقيق هدف ما. تأمل هذه التجربة وفكر كيف يمكنك أن تكررها.

٢. اختر أهم أهدافك، وغايتك الرئيسية الواضحة، وتصورها بوضوح، مرارًا وتكرارًا، بثقة كاملة أنها ستتجسد في الوقت المناسب لك.

٣. ابدأ التدريب اليومي على العزلة والتأمل. خلال هذا الوقت، دع عقلك يسترخي وينتقل من موضوع لآخر حتى يظهر الحل المناسب في عقلك.

٤. اجعلها عادة أن تتخذ إجراءً بشأن الأفكار فائقة الوعي بمجرد أن تخطر على بالك. لا تتردد. يجب أن تؤمن بشكل كامل أن الأفضل سيحدث فقط عندما تثق في هذه القوى.

٥. حاول أن تحل مشكلتك من خلال التركيز الكامل، وإذا لم ينجح ذلك، فأشغل عقلك بشيء آخر. في الوقت المناسب تمامًا، سينبثق الحل المثالي من حدسك أو سيظهر في حياتك.

٦. إن عقلك فائق الوعي يعمل من أجلك في تناسب مباشر مع ثقتك الكاملة فيه. تدرب على تصفية الذهن بصورة منتظمة وانتظر بصبر حتى يأتي إليك الحل المناسب في الوقت المناسب.

٢١
ثابر حتى النجاح

قليل من الأمور فقط هي التي يستحيل الاجتهاد فيها وإتقانها؛ والأمور العظيمة لا نؤديها بالقوة ولكن بالمثابرة.

صامويل جونسون

إن أي نجاح عظيم في حياتك سوف يمثل انتصارًا للمثابرة. وقدرتك على أن تقرر ما تريده، وأن تبدأ، وأن تثابر خلال جميع العقبات والصعوبات حتى تحقق أهدافك هي المحدد الحاسم لنجاحك. والوجه الآخر للمثابرة هو الشجاعة.

لعل أكبر تحدي ستواجهه في حياتك هو الانتصار على الخوف وتطوير عادة الشجاعة. لقد كتب ونستون تشرشل في إحدى المرات: "إن الشجاعة تُعد بحق الأولى من بين جميع الفضائل، والتي تعتمد عليها جميع الفضائل الأخرى".

هزيمة الخوف

الخوف هو، ودائمًا ما كان، أكبر عدو للبشرية. عندما قال فرانكلين روزفلت: "الشيء الوحيد الذي يجب أن نخشاه هو الخوف نفسه"، كان

يقول إن شعور الخوف، وليس حقيقة ما نخشاه، هو ما يسبب لنا القلق، والتوتر، والتعاسة.

عندما تطور عادة الشجاعة والثقة بالنفس الثابتة، ينفتح أمامك عالم جديد تمامًا من الإمكانيات. فقط فكر في هذا: ما الذي ستتجرأ وتحلم به أو تصبح عليه أو تفعله إذا لم تكن خائفًا من أي شيء في العالم؟

يمكنك أن تتعلم أي شيء تحتاج لتعلمه

من حسن الحظ، يمكن تعلم عادة الشجاعة مثلما تتعلم أي مهارة أخرى خاصة بالنجاح. لكي تفعل ذلك، تحتاج إلى أن تعمل لكي تنتصر على مخاوفك وفي الوقت نفسه تبني الشجاعة والثقة التي ستساعدك في التعامل دون خوف مع تقلبات الحياة التي لا مفر منها.

قالت كاتبة العمود الصحفي الشهير آن لاندرز: "إذا طُلب مني أن أعطي ما أعتبره أكثر النصائح إفادة للبشرية، فستكون كالتالي: توقع المشاكل كجزء حتمي من الحياة، وحينما تأتي، ارفع رأسك عاليًا. انظر إلى المشكلة مباشرة، وقل لها: 'أنا أكبر منك. لن تستطيعي أن تهزميني'". هذا هو نوع التوجه الذي يقودك للانتصار.

أسباب وعلاج الخوف

نقطة البداية في التغلب على الخوف وتنمية الشجاعة هي، وقبل كل شيء، أن ننظر إلى العوامل التي تجعلنا ميالين تجاه الشعور بالخوف.

كما نعرف، المصدر الجذري للخوف يكون ظروف النشأة، في العادة النقد الهدام من أحد الوالدين أو كليهما. هذا يتسبب في أن نشعر بنوعين من الخوف. أولًا، الخوف من الفشل، الذي يجعلنا نفكر "أنا لا أستطيع،

أنا لا أستطيع، أنا لا أستطيع"؛ وثانيًا، الخوف من الرفض، الذي يجعلنا نفكر "يجب عليّ أن، يجب عليّ أن، يجب عليّ أن".

بسبب هذه المخاوف، نصبح مشغولي البال بالخوف من خسارة أموالنا أو وقتنا أو استثمارنا العاطفي في علاقة ما. نصبح مفرطي الحساسية تجاه آراء وانتقادات الآخرين المحتملة، وأحيانًا لدرجة الخوف من القيام بأي شيء قد يستنكره شخص آخر. إن مخاوفنا تشلنا، وتؤخرنا عن اتخاذ إجراءات بناءة في اتجاه أحلامنا وأهدافنا. إننا نتردد. ونصبح غير حاسمين. إننا نماطل. ونخلق الأعذار ونجد أسبابًا للتأجيل. وأخيرًا، نشعر بالإحباط، ونقع في المأزق المزدوج "يجب عليّ أن، لكنني لا أستطيع" أو "أنا لا أستطيع، لكن يجب عليّ أن".

الخوف والجهل يسيران جنبًا إلى جنب

الجهل يمكن أن يسبب الخوف. عندما تكون لدينا معلومات محدودة، من الممكن أن نصبح متوترين وغير واثقين بشأن نتائج أفعالنا. الجهل يجعلنا نخشى التغيير، ونخشى المجهول، ونتجنب محاولة القيام بأي شيء جديد أو مختلف.

لكن العكس أيضًا صحيح. إن تجميع المعلومات والخبرة في مجال معين يعطينا المزيد من الشجاعة والثقة في ذلك المجال. هناك أجزاء في حياتك حيث لا تشعر بالخوف مطلقًا لأنك احترفت هذا المجال، مثل قيادة السيارة، أو التزلج، أو البيع والإدارة. بسبب معرفتك وخبرتك، تشعر أنك قادر على معالجة أي شيء يحدث. لن يكون لديك أي مخاوف.

الإجهاد يجعلنا جميعًا جبناء

هناك عامل آخر يسبب الخوف وهو التعب أو الإجهاد. عندما نكون متعبين أو لسنا على ما يرام أو عندما نكون غير لائقين جسديًا، نكون أكثر عرضة للخوف والشك من الأوقات التي نشعر فيها بالصحة والسعادة والحيوية.

يمكنك في بعض الأحيان أن تغير توجهك بالكامل تجاه نفسك وتجاه إمكانياتك من خلال الحصول على قسط كاف من النوم أو قضاء أجازة طويلة كافية لإعادة شحن بطارياتك العقلية والنفسية. إن الراحة والاسترخاء يبنيان الشجاعة والثقة بنفس قدر العوامل الأخرى.

الجميع يشعرون بالخوف

إليك نقطة مهمة: جميع الأشخاص الأذكياء يخافون من شيء ما. من العادي والطبيعي أن تقلق بشأن سلامتك الجسدية، والنفسية، والمالية. الشخص الشجاع ليس الشخص الذي لا يشعر بالخوف. وكما قال مارك توين: "الشجاعة هي مقاومة الخوف، والسيطرة على الخوف، و ليس عدم الخوف".

السؤال ليس إن كنت خائفًا أم لا. فكلنا نخاف. السؤال هو، كيف تتعامل مع الخوف؟ الشخص الشجاع هو ببساطة الشخص الذي يمضي قدمًا على الرغم من الخوف. وإليك شيئًا آخر تعلمته: عندما تواجه مشاكلك وتتجه نحو ما تخاف منه، تتلاشى جميع مخاوفك وفي الوقت نفسه يرتفع اعتزازك وثقتك بنفسك.

ومع ذلك، عندما تتجنب الشيء الذي تخاف منه، سوف تنمو مخاوفك إلى أن تبدأ في التحكم في جميع جوانب حياتك. وبينما تتزايد مخاوفك، يتلاشى اعتزازك بنفسك، وثقتك بنفسك، واحترامك لذاتك.

مثلما قال الممثل جلين فورد ذات مرة: "إذا لم تفعل الشيء الذي تخاف منه، فسيتحكم الخوف في حياتك".

حلل مخاوفك

بمجرد أن تتعرف على العوامل التي تسبب الخوف، تكون الخطوة التالية في التغلب على الخوف هي أن تجلس وتأخذ الوقت اللازم لكي تحدد، وتعرف، وتحلل مخاوفك الشخصية بشكل موضوعي.

في أعلى ورقة بيضاء نظيفة، اكتب السؤال: "ما الأشياء التي أخاف منها؟". ابدأ في ملء قائمة مخاوفك بكل شيء، كبير أو صغير، تشعر بالقلق تجاهه. ابدأ بأكثر المخاوف شيوعًا: الخوف من الفشل أو الخسارة والخوف من الرفض أو التعرض للنقد.

بعض الأشخاص، الذين يسيطر عليهم الخوف من الفشل، يستثمرون قدرًا هائلًا من الطاقة في تبرير أخطائهم أو التستر عليها. إنهم لا يستطيعون التعامل مع فكرة ارتكاب الأخطاء. هناك أشخاص آخرون، يشغلهم الخوف من الرفض، يكونون في منتهى الحساسية تجاه مظهرهم أمام الآخرين لدرجة أنهم يبدون وكأنهم غير قادرين على القيام بأي تصرف بمفردهم. إنهم يمتنعون عن القيام بأي شيء، إلى أن يتأكدوا تمامًا أن شخصًا آخر سيستحسن تصرفهم.

حدد أولويات لمخاوفك

بمجرد تصنع قائمة بجميع المخاوف التي تعتقد أنها تؤثر على تفكيرك أو سلوكك، رتبها حسب الأهمية. أي من هذه المخاوف تشعر أن له أكبر تأثير على تفكيرك أو أنه يؤخرك أكثر من أي شيء آخر؟ وأي من المخاوف سيكون الثاني؟ وما هو الثالث؟ وهكذا.

فيما يتعلق بخوفك المهيمن، اكتب إجابات هذه الأسئلة الثلاث:

١. كيف يؤخرني هذا الخوف في الحياة؟

٢. كيف يساعدني هذا الخوف، أو كيف ساعدني في الماضي؟

٣. ماذا سأستفيد من وراء التخلص من هذا الخوف؟

منذ بضعة أعوام، قمت بهذا التمرين واستنتجت أن أكبر مخاوفي كان الخوف من الفقر. كنت أخاف من عدم امتلاك المال الكافي، ومن الإفلاس، وربما حتى من أن أصبح معدمًا. لقد عرفت أن هذا الخوف نشأ خلال طفولتي لأن والدي، اللذين كبرا في فترة الكساد الاقتصادي، كانا دائمي القلق بشأن المال. لقد تعزز خوفي عندما تعرضت للإفلاس في أوقات مختلفة خلال العشرينيات من عمري. لقد استطعت أن أقيم بموضوعية مصدر هذا الخوف، لكنه كان لا يزال يستحوذ عليّ بقوة. حتى عندما كنت أمتلك المال الكافي، كان هذا الخوف متواجدًا دائمًا.

كانت إجابتي عن السؤال الأول: "كيف يؤخرني هذا الخوف؟" هي أنه كان يجعلني قلقًا من القيام بأي مجازفة تتعلق بالمال. لقد جعلني ألعب في المضمون فيما يتعلق بالتوظيف. وتسبب في أنني كنت أختار الأمان وأفضله على الفرصة.

إجابتي عن السؤال الثاني: "كيف يساعدني هذا الخوف؟" كانت هي: لكي أهرب من الخوف من الفقر، قمت بتطوير عادة العمل لوقت أطول وبجهد أكثر من الشخص العادي. لقد كنت أكثر طموحًا وعزمًا. لقد أخذت الكثير من الوقت لكي أدرس وأتعلم عن الطرق المختلفة التي يمكن من خلالها تجميع واستثمار الأموال. لقد كان الخوف من الفقر، في الواقع، يدفعني باتجاه الاستقلال المالي.

عندما أجبت عن السؤال الثالث: "ماذا سأستفيد من وراء التخلص من هذا الخوف؟" رأيت على الفور أنني سأكون مستعدًا للقيام بالمزيد من المجازفات، سوف أكون أكثر كفاحًا في السعي وراء أهدافي المالية، وبإمكاني أن أبدأ عملي الخاص وسوف أفعل ذلك، وأنني لن أكون متوترًا وقلقًا بشأن إنفاق الكثير أو الحصول على قدر قليل من الأموال. على نحو خاص، لن أظل قلقًا بشأن ثمن كل شيء.

من خلال تحليل أكبر مخاوفي بموضوعية بهذا الأسلوب، أصبحت قادرًا على بدء عملية التخلص منه. وأنت أيضًا يمكنك ذلك.

الممارسة تجعل الشيء يدوم

يمكنك أن تبدأ عملية تنمية الشجاعة والتخلص من الخوف عن طريق الاشتراك في أفعال تتوافق مع سلوكيات الشجاعة والثقة بالنفس. إن أي شيء تمارسه بصورة متكررة يصبح في النهاية عادة جديدة. أنت تنمي الشجاعة عندما تتصرف بشجاعة في أي موقف يتطلب ذلك.

إليك بعض النشاطات التي يمكنك أن تمارسها لكي تنمي عادة الشجاعة. إن أول وربما أهم نوع من الشجاعة هو الشجاعة على البدء، على الانطلاق، على الإسراع بإيمان. إنها الشجاعة لتجربة شيء جديد أو مختلف، للخروج من منطقة الراحة دون أي ضمانات للنجاح.

لقد قام دكتور روبرت رونستاد من كلية بابسون، والذي قام بتدريس مبادرات المشاريع لسنوات عديدة، بإجراء دراسة على أولئك الذين درسوا في فصله ووجد أن ١٠ في المائة فقط بدءوا أعمالهم الخاصة وأصبحوا ناجحين فيما بعد. لقد وجد صفة مشتركة واحدة فقط بين الخريجين الناجحين. لقد كانت هذه الصفة هي استعدادهم لبدء عملهم الخاص بشكل فعلي، في مقابل التحدث عنه باستمرار.

الشجاعة للبدء

لقد اكتشف رونستاد "مبدأ الردهة". بينما مضى الأشخاص الناجحون قدمًا في اتجاه أهدافهم، مثل المشي عبر الردهة، تفتحت أمامهم أبواب لم يكونوا ليروها إذا لم يمضوا إلى الأمام.

لقد اتضح أن خريجي صف مبادرات المشاريع الخاص به الذين لم يستخدموا ما تعلموه في أي شيء كانوا لا يزالون ينتظرون أن تصبح الأمور جيدة قبل أن يبدءوا. لم يكونوا مستعدين للانطلاق في ردهة من عدم اليقين إلى أن يتأكدوا بطريقة ما أنهم سيصبحون ناجحين؛ و هو ما لم يحدث على الإطلاق.

المستقبل ينتمي للمجازفين

المستقبل ينتمي للمجازفين، وليس للباحثين عن الأمان. إن الحياة عنيدة، بمعنى أنك كلما سعيت وراء الأمان، حصلت على القليل منه. لكن كلما سعيت وراء الفرص، زادت احتمالية أن تحقق الأمان الذي ترغبه.

عندما تشعر بالخوف أو القلق وتحتاج إلى دعم شجاعتك لكي تثابر في وجه العقبات والإخفاقات، حوّل انتباهك إلى أهدافك. اخلق صورة عقلية واضحة للشخص الذي ترغب في أن تصبح عليه، والذي يؤدي بالطريقة نفسها التي تريد أن تؤدي بها. لا يوجد ضرر من أفكار الخوف طالما ستلطفها بأفكار خاصة بالشجاعة والاعتماد على النفس. إن ما تفكر فيه بإمعان ينمو أكثر، لذلك كن منتبهًا.

إن السيطرة على الخوف وتنمية الشجاعة تعدان متطلبات أساسية من أجل حياة سعيدة وناجحة. من خلال الالتزام باكتساب عادة الشجاعة، سوف تصل في النهاية إلى النقطة حيث تكون مخاوفك لا تلعب أي دور رئيسي في صناعتك للقرارات. سوف تحدد أهدافًا كبيرة، ومثيرة للتحدي، ومشوقة، وستكون واثقًا بأنك قادر على بلوغها. سوف

تصبح قادرًا على مواجهة أي موقف بهدوء وثقة بالنفس. المفتاح لذلك هو الشجاعة.

تعلم من الأساتذة

ماذا لو كان بإمكانك الجلوس مع أحد أنجح الأشخاص في مجتمعنا وتعلم جميع دروس النجاح التي استغرقت منه حياته بأكملها لكي يصبح خبيرًا فيها؟ هل تعتقد أن هذا سيساعدك لكي تصبح أكثر نجاحًا؟

ماذا لو كان بإمكانك الجلوس مع مائة شخص من الأشخاص الأكثر نجاحًا على وجه الأرض وأن تتعلم منهم قواعد، ودروس، وأسرار النجاح؟ هل سيساعدك ذلك لكي تصبح أكثر نجاحًا في حياتك؟ ماذا لو كان بإمكانك أن تجلس، مع مرور الوقت، مع ما يزيد على ألف شخص من الأشخاص الأكثر نجاحًا؟ ماذا عن ألفين أو ثلاثة آلاف؟

التصرف هو كل شيء

إن إجابتك على الأرجح هي أن قضاء الوقت مع أكثر الأشخاص نجاحًا، وتعلم ما تعلموه حتى يحققوا أهدافهم، سوف يساعدك كثيرًا. الحقيقة هي، مع ذلك، أن جميع نصائحهم ومعلوماتهم لن تفيدك أبدًا إلا إذا قمت باتخاذ إجراءات معينة تجاه ما تعلمته.

إذا كان التعلم عن النجاح هو كل ما تحتاجه لكي تحقق أشياء عظيمة في حياتك، فسيكون نجاحك مضمونًا إذن. إن المكتبات مليئة بكتب عن مساعدة الذات، كل واحد منها يمتلئ بأفكار يمكنك استخدامها لكي تصبح أكثر نجاحًا. رغم ذلك، الحقيقة هي أن أفضل النصائح في العالم ستساعدك فقط إذا حفزت نفسك على اتخاذ إجراء مثابر، ومستمر في اتجاه أهدافك إلى أن تنجح.

النتيجة المحتملة لقراءتك الأفكار الموجودة في هذا الكتاب هي أنك قد اتخذت قرارات معينة بخصوص ما ستفعل المزيد منه وما ستقلل من فعله. لقد حددت أهدافًا معينة لنفسك في مختلف مجالات حياتك، ولقد اتخذت قرارات بأنك عازم على المتابعة. إن أهم سؤال الآن لمستقبلك ببساطة هو، هل ستقوم بما عقدت العزم على القيام به؟

انضباط الذات هو الصفة الجوهرية

إن أهم صفة للنجاح هي انضباط الذات. إن انضباط الذات يعني أن تمتلك القدرة، داخل نفسك، بناءً على قوة شخصيتك وقوة إرادتك، على أن تفعل ما يجب عليك فعله، في الوقت الذي يجب عليك أن تفعله، سواء أعجبك ذلك أم لم يعجبك.

إن الشخصية هي القدرة على متابعة قرار ما بعد أن تنطفئ الحماسة التي صاحبت اتخاذ ذلك القرار. إن ما تتعلمه ليس هو الأمر الحاسم لمستقبلك. إن الأمر الحاسم هو ما إذا كنت قادرًا على ضبط نفسك لدفع الثمن، مرارًا وتكرارًا، إلى أن تحقق هدفك في النهاية.

أنت تحتاج لانضباط الذات لكي تحدد أهدافك وتضع خططًا من أجل إنجازها. أنت تحتاج انضباط الذات لكي تراجع وتطور خططك باستمرار بمعلومات جديدة. أنت تحتاج انضباط الذات لكي تستغل وقتك بشكل جيد وتركز دائمًا على أهم المهام التي تحتاج للقيام بها في تلك اللحظة. أنت تحتاج انضباط الذات لكي تستثمر في نفسك كل يوم، لكي تبني نفسك من الناحية الشخصية والمهنية، لكي تتعلم ما تحتاج لتعلمه حتى تتمتع بالنجاح الذي تقدر على تحقيقه.

أنت تحتاج انضباط الذات لكي تؤجل الشعور بالإشباع، وتدخر الأموال، وتنظم أمورك المالية لكي تحقق الاستقلال المالي خلال حياتك المهنية. أنت تحتاج انضباط الذات لكي تبقي أفكارك على أهدافك وأحلامك وتبعدها عن الشكوك والمخاوف. أنت تحتاج انضباط الذات لكي تستجيب بصورة إيجابية وبناءة في وجه أي صعوبة.

المثابرة هي التطبيق العملي لانضباط الذات

لعل أهم إظهار لانضباط الذات هو درجة مثابرتك عندما تتعقد الأمور. المثابرة هي التطبيق العملي لانضباط الذات. والمثابرة هي المقياس الحقيقي لشخصية الإنسان الفردية. إن مثابرتك هي، في الواقع، المقياس الحقيقي لإيمانك بنفسك وبقدرتك على النجاح.

في كل مرة تثابر في وجه المحن والإحباط، فإنك تبني عادة المثابرة. أنت تبني الفخر، والقوة، والاعتزاز بالنفس في شخصيتك. أنت تصبح أكثر قوة وعزمًا. أنت تعمق درجات انضباط الذات والقوة الشخصية بداخلك.

أنت تنمي داخل نفسك الصفة الحديدية للنجاح، الصفة الوحيدة التي تمضي بك قدمًا وتجعلك تتغلب على أي عقبة قد تلقيها الحياة في طريقك.

الصفة المشتركة للنجاح في التاريخ

إن تاريخ الجنس البشري عبارة عن قصة انتصار المثابرة. إن جميع الرجال والسيدات العظماء كان عليهم أن يتحملوا محن ومصائب هائلة قبل أن يصلوا لقمة النجاح والإنجاز. إن التحمل والمثابرة هو ما جعلهم عظماء.

يعتبر الكثيرون أن ونستون تشرشل هو أعظم رجل دولة في القرن العشرين. طوال حياته، كان معروفًا عنه الشجاعة والمثابرة. خلال أحلك ساعات الحرب العالمية الثانية، عندما كان سلاح الجو الألماني يقصف بريطانيا ووقفت إنجلترا لوحدها، ألهم قرار تشرشل المثابر الأمة بأكملها بالاستمرار في القتال ضد ما شعر الكثيرون أنه هزيمة حتمية. لقد قال جون كينيدي في إحدى خطبه: "لقد جنّد تشرشل اللغة الإنجليزية وأرسلها للمعركة".

إن واحدًا من أعظم الخطب في تاريخ المثابرة هو ذلك الخطاب الذي وجهه تشرشل إلى الأمة في ٤ يونيو ١٩٤٠، والذي انتهى بهذه الكلمات: "يجب ألا نستسلم أو نفشل ... يجب أن نقاتل في فرنسا، يجب أن نقاتل في البحار والمحيطات، يجب أن نقاتل بثقة وقوة متزايدة في الجو، يجب أن ندافع عن جزيرتنا، مهما كان الثمن، يجب أن نقاتل على الشواطئ، يجب أن نقاتل على الأرض. يجب أن نقاتل في الحقول والشوارع، يجب أن نقاتل في التلال؛ يجب ألا نستسلم أبدًا".

خلال السنوات الأخيرة من حياته، طُلب من تشرشل أن يلقي خطابًا في مدرسته الإعدادية القديمة وأن يشارك الشباب هناك بما كان يعتقد أنه سر نجاحه العظيم في الحياة. لقد وقف أمام الجمهور، واتكأ على عصاه، وارتعش قليلًا، ثم قال بصوت قوي: "يمكنني أن ألخص دروس حياتي في خمس كلمات: لا تستسلم؛ أبدًا، لا تستسلم".

ضمانك للنجاح النهائي

ما وجده تشرشل، وما ستكتشفه أنت أيضًا بينما تتقدم باتجاه هدفك، هو أن المثابرة هي الصفة الوحيدة التي تضمن لك الفوز في النهاية.

كالفين كوليدج، الرئيس الذي كان يكره التحدث أمام الجمهور وأطلق عليه لقب "كال الصامت"، سوف يُسجل اسمه في التاريخ بسبب كلماته البسيطة التي لا تُنسى عن هذا الموضوع. لقد كتب: "واصل التقدم. لا يوجد شيء في العالم يحل محل المثابرة. الموهبة لن تفعل؛ العالم يمتلئ بأشخاص موهوبين وغير ناجحين. العبقرية لن تفعل؛ إن العبقرية التي ليس لها أي مردود تشبه الحكمة. التعليم وحده لن يفعل؛ العالم مليء بأشخاص متعلمين ومنبوذين. المثابرة والعزم بمفردهما يمتلكان القدرة".

المثابرة هي السمة المميزة للنجاح

إن رجال الأعمال وأصحاب المشاريع الناجحين يتميزون بقوة الإرادة التي لا تقهر والمثابرة الراسخة.

في عام ١٨٩٥، كانت أمريكا واقعة تحت قبضة كساد اقتصادي مروع. لقد خسر رجل في الوسط الغربي فندقه خلال هذا الكساد وقرر أن يكتب كتابًا لكي يحفز ويلهم الآخرين على أن يثابروا ويواصلوا التقدم على الرغم من الصعوبات التي تواجه الأمة.

لقد كان اسمه أوريسون سويت ماردين. لقد أخذ غرفة فوق إسطبل لتأجير الخيول وعمل ليلًا ونهارًا لمدة عام كامل على تأليف كتابه، والذي سماه Pushing to the Front. في وقت متأخر من إحدى الليالي، قام أخيرًا بإنهاء الصفحة الأخيرة من كتابه، ولكونه متعبًا وجائعًا، نزل إلى الشارع وذهب إلى مقهى صغير من أجل تناول العشاء. أثناء ابتعاده عن الغرفة لمدة ساعة، اشتعلت النار في إسطبل الخيول. عندما عاد، وجد أن كل ما كتبه بالكامل، أكثر من ثمانمائة صفحة، قد التهمته النيران.

مع ذلك، مع الاستناد على موارده الداخلية، جلس مجددًا وأمضى عامًا آخر في كتابة كتابه مرة أخرى. عندما أنهى الكتاب، عرضه على

العديد من الناشرين، لكن لم يبدُ أن أحدًا مهتم بكتاب تحفيزي مع مرور البلاد بحالة مرتفعة من الركود والبطالة. ثم انتقل بعد ذلك إلى شيكاغو وعمل بوظيفة أخرى. في أحد الأيام، ذكر الكتاب أمام أحد أصدقائه والذي صادف أنه يعرف ناشرًا. لقد تم بعدها نشر كتاب Pushing to the Front، وأصبح الأكثر مبيعًا في البلاد.

لقد نال كتاب Pushing to the Front استحسان رجال الأعمال والسياسيين الرواد في أمريكا لكونه الكتاب الذي نقل أمريكا إلى القرن العشرين. لقد كان له تأثير هائل على عقول صناع القرار في أنحاء الدولة وأصبح أعظم عمل كلاسيكي في مجال التنمية الشخصية. إن أشخاصًا مميزين مثل هنري فورد، وتوماس إديسون، وهارفي فايرستون، وجاي بي مورجان قد قرءوا هذا الكتاب وكان مصدر إلهام لهم.

الصفتان الأساسيتان

يقول أوريسون سويت ماردين في كتابه إن "هناك متطلبين أساسيين للنجاح. الأول هو 'الوصول إليه'، والثاني هو 'التمسك به'". لقد كتب: "لا، الشخص الذي يدرك قوته لن يتعرض للفشل، الشخص الذي لا يعرف عندما يُهزم؛ ليس هناك فشل للمسعى العازم؛ والإرادة التي لا تُهزم. ليس هناك فشل للشخص الذي ينهض في كل مرة يقع فيها، الذي يرتد مثل الكرة المطاطية، الذي يثابر عندما يستسلم الآخرون، الذي يتقدم للأمام عندما يعود الآخرون للخلف".

لقد قال كونفوشيوس، منذ أكثر من ألفي عام: "إن مجدنا الأعظم ليس في عدم الوقوع، لكن في النهوض بعد كل مرة نقع فيها".

لقد قال جيمس كوربت، وهو واحد من أبطال العالم في الملاكمة للوزن الثقيل: "أنت تصبح بطلًا من خلال القتال لجولة أخرى. عندما

تصبح الأمور معقدة، تقاتل لجولة أخرى". قال يوجي بيرا: "لن ينتهي الأمر حتى تقرر أنه انتهى". والحقيقة هي أنه لا ينتهي طالما تستمر في المثابرة.

لقد كتب إلبرت هوبارد: "الفشل الحقيقي هو أن تكف عن المحاولة. ليس هناك هزيمة إلا من الداخل، ليس هناك أي حاجز لا يمكن تخطيه بحفظ ضعف الغاية المتوارث لدينا".

قال فينس لومباردي: "الأمر لا يتعلق بهزيمتك. الأمر يتعلق بنهوضك مجددًا".

لقد علم كل هؤلاء الأشخاص الناجحين أهمية المثابرة في تحقيق الأهداف والأغراض الكبيرة. إن الأشخاص الناجحين يتسمون بمثابرتهم الهائلة، وبرفضهم الاستسلام مهما كانت الظروف الخارجية. إن الصفة الوحيدة التي تضمن النجاح بشكل كامل في العمل، وفي تجميع الثروة، وفي الحياة هي قوة الإرادة التي لا تُقهر والاستعداد للتمسك بها عندما يريد كل شيء بداخلك أن يتوقف ويرتاح أو يعود للوراء ويفعل أي شيء آخر.

المثابرة هي أعظم ممتلكاتك

لعل أعظم ممتلكاتك هو ببساطة قدرتك على المواصلة أكثر من أي شخص آخر. لقد كتب بي سي فوربس، مؤسس مجلة فوربس، والذي حولها إلى منشور رئيسي خلال أحلك أيام الكساد الاقتصادي: "لقد أظهر التاريخ أن أبرز الفائزين دائمًا ما واجهتهم عقبات مفجعة قبل أن ينتصروا. لقد فازوا لأنهم رفضوا أن يسمحوا لهزيمتهم بتثبيط همتهم".

لقد كتب جون روكيفيلر، وهو واحد من أثرى المصاميين في العالم: "أنا أعتقد أن المثابرة هي أكثر صفة أساسية مطلوبة للنجاح في أي مجال. إنها تتغلب على كل شيء تقريبًا، حتى الطبيعة".

كونارد هيلتون، الذي بدأ بحلم وفندق صغير في سيسكو، تكساس، واستطاع أن يبني واحدة من أنجح شركات الفنادق في العالم، قال: "يبدو أن النجاح مرتبط بالعمل. الأشخاص الناجحون يستمرون في المضي قدمًا. إنهم يرتكبون أخطاءً، لكنهم لا يستسلمون أبدًا".

وتوماس إديسون، أعظم فاشل، وأعظم ناجح أيضًا، في تاريخ الابتكار، فشل في العديد من التجارب أكثر من أي مخترع آخر في القرنين التاسع عشر والعشرين. لقد أتقن وحصل على براءة الاختراع لمنتجات تجارية أكثر من أي مخترع آخر في عصره. لقد شرح فلسفته في الكلمات التالية: "عندما أقرر بشكل كامل أن هناك نتيجة تستحق الوصول إليها، أبدأ في العمل عليها وأجري تجربة تلو الأخرى إلى أن أحصل عليها. تقريبًا جميع الأشخاص الذين يطورون فكرة ما، يعملون عليها إلى أن يصلوا لنقطة يشعرون عندها أن الأمر مستحيل ثم يشعرون بهبوط الهمة. ليس ذلك هو المكان الذي تشعر فيه بهبوط الهمة".

لقد تحدث ألكسندر جراهام بل عن المثابرة في هذه الكلمات: "لا أستطيع أن أحدد ماهية هذه القوة؛ كل ما أعرفه هو أنها موجودة وتصبح متاحة فقط عندما يكون الشخص في حالة عقلية يعرف فيها ما يريده بالضبط ويكون عازمًا على عدم الاستسلام حتى يجده".

رين ماكفرسون، الذي جعل شركة دانا واحدة من أعظم قصص النجاح الأمريكية، قام بتلخيص فلسفته في قوله: "فقط واصل التقدم. واصل التقدم. لقد ارتكبت جميع الأخطاء التي يمكن ارتكابها، ولكنني واصلت التقدم".

المفارقة الكبرى

هناك مفارقة مثيرة ومهمة في الحياة يجب أن تنتبه إليها، وهي أنك إذا كنت شخصًا ذكيًا، فإنك تفعل كل الأمور الممكنة لكي تنظم حياتك

بطريقة تقلل فيها وتتجنب المحن وخيبة الأمل. إنه أمر منطقي ومعقول لكي تفعله. جميع الأشخاص الأذكياء، الذين يتبعون الطريق قليل المقاومة لكي يحققوا أهدافهم، يفعلون كل ما في وسعهم لكي يقللوا عدد الصعوبات والعقبات التي ستواجههم في أنشطتهم اليومية.

مع ذلك، رغم أفضل جهودنا، فإن المحن وخيبات الأمل جزء عادي وطبيعي، ولا يمكن تجنبه في حياتنا. لقد قال بينجامين فرانكلين إن الأشياء الوحيدة التي لا يمكن الهرب منها هي الموت والضرائب، لكن كل التجارب تُظهر أن خيبة الأمل أيضًا لا يمكن الهرب منها. لا يهم كم نظمت نفسك ونظمت أنشطتك، فسوف تواجه عددًا لا يُحصى من خيبات الأمل، والإخفاقات، والعقبات، والمحن على مدار حياتك. وكلما كانت الأهداف التي تحددها لنفسك عالية ومثيرة للتحدي، واجهت المزيد من خيبة الأمل والمحن.

هذه هي المفارقة. من المستحيل أن نتطور، ونكبر، ونصل إلى أقصى إمكانياتنا إلا إذا واجهنا المحن وتعلمنا منها. إن جميع دروس الحياة العظيمة تأتي كنتيجة للإخفاقات والهزائم المؤقتة، التي بذلنا كل ما في وسعنا لتجنبها. ومن ثم تأتي المحن من تلقاء نفسها على الرغم من جهودنا المضنية. ومع ذلك بدونها لا نستطيع أن ننمو كأشخاص قادرين على تسلق المرتفعات وتحقيق أهداف عظيمة.

المحن تختبرنا

على مر التاريخ، تأمل المفكرون العظماء هذه المفارقة واستنتجوا أن المحن هي الاختبار الذي يجب أن نمر به في طريق إنجازنا لأي شيء ذي قيمة. لقد قال هيرودوت، المؤرخ الإغريقي: "المحن تبرز القوة وصفات الإنسان التي كانت ستبقى ساكنة في غيابها".

إن أفضل صفات القوة، والشجاعة، والشخصية، والمثابرة تظهر عندما تواجه أكبر تحدياتك وتستجيب لها بشكل إيجابي وبناء.

جميعنا يواجه صعوبات في كل خطوة من الطريق. الفرق بين أصحاب الإنجاز المرتفع وأصحاب الإنجاز المنخفض هو ببساطة أن أصحاب الإنجاز المرتفع يستفيدون من المحن ويكافحون من أجل النمو، أما أصحاب الإنجاز المنخفض فيسمحون للصعوبات والمحن أن تتغلب عليهم وتتركهم مثبطي الهمة ومكتئبين.

استعد توازنك بعد خيبة الأمل

لقد أثبتت الدراسات التي أجراها أبراهام زالزنيك في جامعة هارفارد أن الطريقة التي تستجيب بها لخيبة الأمل تكون في العادة مؤشرًا دقيقًا لاحتمال تحقيقك لنجاح عظيم. إذا كنت تستجيب لخيبة الأمل من خلال تعلم الدروس المستفادة منها ثم تركها وراءك والمضي للأمام، فأنت على الأرجح ستحقق أمورًا عظيمة في حياتك.

النجاح يأتي بعد الفشل بخطوة واحدة

هناك اكتشاف مذهل آخر. إن أعظم نجاحاتك تأتي في كل الحالات تقريبًا بعد خطوة واحدة من النقطة التي يكون فيها كل شيء بداخلك يطلب منك أن تستسلم. لقد اندهش الرجال والنساء على مر التاريخ عندما وجدوا أن أعظم إنجازاتهم جاءت نتيجة للمثابرة في وجه جميع خيبات الأمل وجميع الدلائل على خلاف ذلك. هذا الفعل الأخير للمثابرة، والذي غالبًا ما يعرف بـ"اختبار المثابرة"، يبدو أنه يسبق الإنجازات العظيمة بكل أشكالها.

إن إتش روس بيروت، الذي أنشأ شركة EDS برأس مال ١٠٠٠ دولار وحوّلها إلى ثروة تقدر بثلاثة مليار دولار، يُعد واحدًا من أنجح أصحاب

المشاريع العصاميين في تاريخ أمريكا. لقد قال: "معظم الناس يستسلمون عندما يكونون على وشك تحقيق النجاح. إنهم يستسلمون قبل خط النهاية بياردة واحدة. إنهم يستسلمون في آخر دقيقة من المباراة، وعلى بعد خطوة واحدة من إحراز الهدف".

لقد كتب هيرودوت أيضًا: "بعض الناس يتخلون عن تخطيطاتهم عندما يكونون قد وصلوا للهدف تقريبًا، بينما هناك آخرون، على العكس، يحققون الفوز من خلال بذل المزيد من المجهود المضني، في آخر لحظة، أكثر من أي وقت مضى".

ستجد مبدأ المثابرة، والمواصلة، في حياة وأعمال عدد لا يحصى من الرجال والنساء العظماء. كتبت فلورنس سكوفل شين: "إن جميع الأعمال الناجحة، وجميع الإنجازات الضخمة، قد تجلت من خلال التمسك بالرؤية، وغالبًا قبل تحقيق أي إنجاز عظيم يظهر الفشل وهبوط الهمة".

لقد كتب نابليون هيل في كتابه الكلاسيكي Think and Grow Rich: "قبل أن يتحقق النجاح في حياة الإنسان، من المؤكد أنه سيواجه بعض الهزيمة المؤقتة، وربما الفشل. عندما تفاجئ الهزيمة الإنسان، فإن الشيء المنطقي والسهل هو أن يستسلم. وهذا هو بالضبط ما يفعله أغلبية الرجال والنساء".

وكتبت هاريت بيتشر ستو، التي قامت بكتابة Uncle Tom's Cabin، هذه الكلمات: "لا تستسلم حينها، فإن ذلك هو الوقت والمكان الذي ستعود فيه الفرصة المناسبة".

إن الشيء الذي لا تراه -الشيء الذي لا يشك معظم الناس في وجوده- هو القوة الصامتة التي لا تقاوم التي تأتي لإنقاذك عندما تقاتل ضد هبوط الهمة.

لقد كتب كلود بريستول: "إنه المجهود المستمر والحازم الذي يعطل أي مقاومة، ويقضي على جميع العقبات".

لقد أوضحها جيمس ويتكومب رايلي بهذه الطريقة: "إن أهم عامل

هو المثابرة؛ إن المزم لا يسمح لطاقتك أو حماستك بأن يخمدها التثبيط الذي لا مفر من حدوثه".

والقدرة على الصمود بالرغم من كل شيء، على التحمل؛ هي صفة الفائزين. إن المثابرة هي القدرة على مواجهة الهزيمة مرارًا وتكرارًا دون استسلام؛ هي القدرة على مواصلة التقدم في الصعوبات الهائلة. هناك قصيدة لشاعر غير معروف أعتقد أن كل شخص يجب أن يسمعها ويحفظها ويرددها لنفسه كلما شعر برغبة في الاستسلام أو التوقف عن المحاولة. القصيدة تحمل اسم "لا تستسلم".

لا تستسلم

عندما تسوء الأمور، وسيحدث هذا أحيانًا.
عندما يبدو أن طريقك كله شاق.
عندما تكون الأموال قليلة، والديون مرتفعة.
وتريد أن تبتسم، لكن عليك أن تتحسر.
عندما يضغط عليك الهم قليلًا.
استرح، إن اضطررت لذلك، ولكن لا تستسلم.
الحياة غريبة بتقلباتها وانعطافاتها.
مثلما يتعلم كل واحد منا أحيانًا.
ومع كل فشل قد يبدو لنا جليًا
كيف أنه كان ليتحول إلى نجاح لو أننا ثابرنا قليلًا؛
لا تستسلم حتى إن بدت سرعتك بطيئة
فربما تنجح بضربة أخرى.
النجاح هو الفشل ولكنه مقلوب على عقبيه
إنه الجانب المشرق في السحابة الغائمة للشك.
ولن تعرف أبدًا مدى قربه منك.
فربما يكون قريبًا للغاية حتى إن بدا بعيدًا؛
لذلك استمر في القتال عندما تصاب بأقوى ضربة
فعندما تبدو الأمر في أسوأ حالاتها
فهذا هو الوقت الذي لا يجب الاستسلام فيه.

ثابر حتى النجاح

١. حدد التحدي أو المشكلة الأكبر التي تواجهك اليوم في طريقك لتحقيق أكبر أهدافك. تخيل أنها موجودة لتختبر عزمك ورغبتك. قرر ألا تستسلم أبدًا.

٢. فكر في حياتك وحدد المناسبات التي كان تصميمك على المثابرة هو المفتاح لنجاحك. ذكر نفسك بتلك التجارب عندما تواجهك مصاعب أو تثبيط من أي نوع.

٣. اعقد العزم مقدمًا على أنه طالما ترغب في هدفك بشدة، فإنك لن تستسلم أبدًا حتى تحققه.

٤. ابحث داخل كل مشكلة، أو صعوبة، أو عقبة، أو إخفاق عن بذرة لمنفعة أو فرصة مساوية لها أو أكبر منها. سوف تجد دائمًا شيئًا يساعدك.

٥. في كل موقف، اعقد العزم على أن يصبح توجهك نحو الحلول والعمل. فكر دائمًا من ناحية ما يمكنك القيام به الآن لكي تحل مشاكلك أو تحقق أهدافك ثم ابدأ على الفور! لا تستسلم أبدًا.

الخاتمة:

اتخذ إجراءً اليوم

لقد تعلمت الآن أكثر الإستراتيجيات شمولًا لتحديد وتحقيق الأهداف التي تم تجميعها في كتاب واحد. من خلال ممارسة هذه القواعد والمبادئ، يمكنك أن تنجز المزيد خلال الأشهر والأعوام المقبلة أكثر مما ينجزه معظم الناس في حياتهم بأكملها.

أهم صفة يمكنك تطويرها من أجل النجاح الدائم هي عادة اتخاذ الإجراءات بشأن خططك، وأهدافك، وأفكارك، ورؤاك. كلما حاولت أكثر، حققت النصر أسرع. هناك علاقة مباشرة بين عدد الأمور التي تحاول القيام بها وبين الإنجازات التي تحققها في الحياة. إليك إحدى وعشرين خطوة لتحديد وتحقيق الأهداف ولعيش حياة رائعة.

١. البداية: حرِّر قدراتك الكامنة: تذكر دائمًا أن إمكانياتك الحقيقية غير محدودة. إن ما حققته في حياتك حتى الآن هو مجرد إعداد للأشياء المدهشة التي يمكنك تحقيقها في المستقبل.

٢. تولَّ مسئولية حياتك: أنت مسئول بشكل كامل عما أنت عليه اليوم، عن كل شيء تفكر فيه، وتقوله، وتفعله، وعن كل شيء تصبح عليه من هذه اللحظة فصاعدًا. ارفض أن تختلق الأعذار وأن تلوم الآخرين. بدلًا من ذلك، احرز تقدمًا باتجاه أهدافك كل يوم.

٣. وضِّح قيمك: إن قيمك وقناعاتك الداخلية تحدد شخصيتك. خذ الوقت الكافي لكي تفكر بإمعان فيما تؤمن به فعلًا وتهتم به في كل مجال من مجالات حياتك. ارفض أن تحيد عن الشيء الذي تشعر أنه مناسب لك.

٤. حلّل معتقداتك: إن معتقداتك حول قدراتك الخاصة والعالم من حولك سوف يكون لها تأثير كبير على مشاعرك وتصرفاتك أكثر من أي عامل آخر. احرص على أن تكون معتقداتك إيجابية ومتناسقة مع تحقيق الأمور المتاحة لك.

٥. اصنع مستقبلك بنفسك: تخيل أنه لا يوجد أمامك أي قيود على ما يمكن أن تفعله، أو تصبح عليه، أو تمتلكه خلال الأشهر والأعوام القادمة. فكر في مستقبلك وخطط له كما لو أنك تمتلك جميع الموارد التي تحتاجها لخلق الحياة التي ترغب فيها.

٦. حدد أهدافك الحقيقية: حدد ما تريد أن تنجزه في كل مجال في حياتك. إن الوضوح ضروري من أجل السعادة والمعيشة مرتفعة الأداء.

٧. حدد غايتك الرئيسية الواضحة: أنت تحتاج لغاية مركزية لكي تبني حياتك حولها. لابد أن يكون هناك هدف يساعدك على تحقيق الأهداف الأخرى أكثر من أي شيء آخر. حدد ما هو ذلك الهدف واعمل على تحقيقه طوال الوقت.

٨. ابدأ من البداية: قم بتحليل دقيق لنقطة بدايتك قبل أن تنطلق باتجاه تحقيق هدفك. حدد وضعك الحالي بدقة وكن صادقًا وواقعيًا بشأن ما تريد إنجازه في المستقبل.

٩. حدد وحقق جميع أهدافك المالية: قم بإجراء تحليل مالي كامل لحياتك ثم قرر كم تريد أن تكسب خلال الأعوام المقبلة وكم تريد أن تساوي قيمتك بعد التقاعد. لا يمكن ترك هذه الأهداف للصدفة.

١٠. كن خبيرًا في مجالك: لديك بداخلك، الآن، القدرة على أن تصبح الأفضل فيما تقوم به، وعلى أن تنضم لأفضل ١٠ في المائة في مجالك. حدد هذا كهدف لك، وأعمل عليه كل يوم، ولا تتوقف أبدًا عن العمل عليه حتى تصل إليه.

١١. حسّن حياتك الأسرية وعلاقاتك: قرر أن تخلق وتستمتع بحياة رائعة مع أسرتك ومع الأشخاص المهمين بالنسبة إليك. تخيل أسلوب

الحياة المثالي وابدأ اليوم في فعل كل الأمور التي ستجعله ممكنًا في المستقبل.

١٢. حسّن صحتك ورفاهيتك: اتخذ قرارًا بأن تعيش حياة سعيدة، وسليمة، تتميز بمستويات مرتفعة من الطاقة واللياقة. قرر كيف ستبدو وتشعر إذا كانت صحتك مثالية، ثم ضع خطة لكي تحقق ذلك.

١٣. قِس تقدمك: حدد مؤشرات، ومقاييس، وبطاقات نتائج واضحة لنفسك في طريقك لتحقيق هدفك. هذه المقاييس تساعدك في تقييم أدائك وتمكنك من إجراء التعديلات والإصلاحات الضرورية بينما تتقدم للأمام.

١٤. تخلص من العقبات: إن النجاح يتلخص في القدرة على حل المشاكل وإزالة العقبات الموجودة في طريقك لهدفك. لحسن الحظ، حل المشاكل مهارة يمكنك أن تتقنها بالممارسة وبالتالي تحقق أهدافك بشكل أسرع مما كنت تخيلت يومًا أنه ممكن.

١٥. ارتبط بالأشخاص المناسبين: إن اختيارك للأشخاص الذين تعيش، وتعمل، وتتواصل معهم سيكون له تأثير كبير على نجاحك أكثر من أي عامل آخر. اعقد العزم اليوم على أن ترتبط فقط بالأشخاص الذين تحبهم، وتحترمهم، وتُعجب بهم. حلّق مع النسور إذا كنت ترغب في أن تصبح أنت أيضًا نسرًا.

١٦. ضع خطة عمل: الشخص العادي الذي يمتلك خطة مدروسة جيدًا سيتقدم بمراحل على شخص عبقري بدون خطة. إن قدرتك على التخطيط والتنظيم مسبقًا سوف تمكنك من إنجاز أكبر الأهداف وأكثرها تعقيدًا.

١٧. أدر وقتك جيدًا: تعلم كيف تضاعف إنتاجيتك، وأداءك بمرتين وثلاث من خلال ممارسة مبادئ إدارة الوقت العملية والمؤكدة. قم دائمًا بتحديد الأولويات قبل أن تبدأ ثم ركز على أفضل استغلال للوقت.

١٨. راجع أهدافك بصورة يومية: استقطع بعض الوقت كل يوم، وكل أسبوع، وكل شهر لمراجعة وإعادة تقييم أهدافك وغاياتك. تأكد من أنك تسير على الطريق الصحيح وأنك مازلت تعمل على تحقيق الشيء الأكثر أهمية بالنسبة إليك. كن مستعدًا لتعديل أهدافك وخططك بمعلومات جديدة.

١٩. تصوّر أهدافك باستمرار: قم بإخراج الأفلام داخل عقلك. إن تخيلاتك هي مشاهداتك للأمور القادمة التي ستجذبها حياتك. شاهد أهدافك باستمرار وكأنها موجودة بالفعل. إن صورك العقلية الواضحة والمشوقة تنشط جميع قدراتك العقلية وتجذب أهدافك إلى حياتك.

٢٠. نشّط عقلك فائق الوعي: لديك بداخلك ومن حولك قوة مذهلة ستجلب لك كل ما تريده أو تحتاجه. استقطع الوقت بانتظام لكي تستفيد من هذا المصدر المدهش للأفكار والرؤى لبلوغ الأهداف.

٢١. ثابر حتى النجاح: في التحليل النهائي، قدرتك على المثابرة لوقت أطول من أي شخص آخر هي الصفة الوحيدة التي تضمن النجاح العظيم في الحياة. المثابرة هي التطبيق العملي للانضباط الذاتي وهي المقياس الحقيقي لثقتك بنفسك. اعقد العزم مقدمًا أنك لن تستسلم أبدًا، أبدًا!

هذه هي أهم واحد وعشرين مبدأ في تحديد وتحقيق الأهداف التي تم اكتشافها. إن مراجعتك لهذه المبادئ وممارستها بانتظام سوف تمكنك من عيش حياة استثنائية. لا شيء يستطيع إيقافك الآن.

أتمنى لك حظًا سعيدًا!

www.Maktbah.com

الفهرس

براين تريسي

المتحدث • المؤلف • المدرب

براين تريسي هو واحد من المتحدثين المحترفين الأكثر شعبية في العالم. وهو يتحدث أمام أكثر من ٢٥٠,٠٠٠ شخص كل عام في محاضراته وندواته، والتي تتنوع من الخطب الرئيسية إلى جلسات تمتد لثلاثة أو أربعة أيام.

تتضمن الموضوعات التي يتحدث فيها:

- القيادة ذات الأداء المرتفع
- زيادة الأداء الشخصي إلى أقصى حد
- مهارات وإستراتيجيات البيع المتقدمة
- تحفيز الأشخاص على الوصول لذروة الأداء

لمزيد من المعلومات زر موقع www.briantracy.com

سجل لتحصل على اشتراك مجاني في واحدة أو أكثر من النشرات الإخبارية المفيدة لبراين تريسي حول النجاح الشخصي، وإدارة الوقت، والاحتراف المالي.

لكي تحجز براين كمتحدث، اتصل بـ:

Brian Tracy International
426 Stevens Avenue, Suite 202
Solana Beach, CA 92075
Phone 858-481-2977, x 17
Fax 858-481-2445
www.briantracy.com

نبذة عن المؤلف

براين تريسي واحد من أفضل المتحدثين المحترفين والمدربين في العالم اليوم. وهو يتحدث أمام أكثر من ٢٥٠,٠٠٠ شخص كل عام في موضوعات متعلقة بالقيادة، والتخطيط، والمبيعات، والنجاح الشخصي والعملي. وقد ألقى أكثر من خمسة آلاف محاضرة وندوة على خمسة ملايين شخص في أنحاء الولايات المتحدة، كندا، وحول العالم.

براين طالب علم في العديد من المجالات مثل الأعمال، وعلم النفس، والإدارة، والمبيعات، والتاريخ، والاقتصاد، والسياسة، وعلم ما وراء الطبيعة، والدين. وهو يجلب مزيجًا فريدًا من حس الدعابة، والرؤية، والمعلومات، والإلهام في محاضراته وندواته التي يقيمها كل عام حول العالم والتي يزيد عددها عن مائة ندوة.

يؤمن براين أن كل إنسان يمتلك إمكانيات استثنائية غير مستغلة والتي يمكنه أن يتعلم كيف يصل إليها، ومع القيام بذلك، ينجز المزيد في سنوات قليلة أكثر مما ينجزه الشخص العادي في حياته كلها.

براين تريسي هو رئيس مجلس إدارة شركة براين تريسي إنترناشيونال، وهي شركة لتنمية الموارد البشرية مقرها في سولانا بيتش، كاليفورنيا. كتب براين خمسين كتاباً وأنتج أكثر من أربعمائة برنامج تدريب صوتي ومرئي. وقد تمت ترجمة أعماله لأكثر من ثلاثة و ستين لغة وتم استخدامها في أربعة و خمسين دولة.

يعيش براين مع زوجته باربرا، وأبنائهما الأربعة في سولانا بيتش، كاليفورنيا. وهو نشط في الشئون المجتمعية ويخدم كمستشار للعديد من المنظمات غير الربحية.

كيف تحصل على كل شيء تريده أسرع مما ظننته ممكنا



لماذا يتمكن بعض الناس من تحقيق جميع أهدافهم بينما يظل الآخرون يحلمون فقط بحياة أفضل؟ المؤلف صاحب أفضل مبيعات، براين تريسي، يبين لك أن المسار بين الإحباط والإشباع قد تم اكتشافه بالفعل. فهناك مئات الآلاف - بل وحتى الملايين - من الناس الذين بدءوا من الصفر وحققوا نجاحًا هائلاً. وفي هذا الكتاب، يعرض براين تريسي المبادئ الأساسية التي تحتاجها لمعرفة كيفية تحقيق أحلامك.

يعرض لك براين نظامًا بسيطًا ولكنه قوي لتحديد وتحقيق أهدافك، وهي وسيلة استخدمها ملايين الناس لتحقيق أشياء استثنائية. وفي هذه الطبعة المزيدة والمنقحة من الكتاب، أضاف المؤلف ثلاثة فصول تتعامل مع المناطق التي يمكن أن يعود فيها تحديد الأهداف بأكبر الفوائد، ولكن تحديد الأهداف فيها صعب، وهي: الجوانب المالية، والعائلة، والصحة.

باستخدام الاستراتيجيات الإحدى والعشرين التي يعرضها لك المؤلف، ستتمكن من تحقيق أي هدف تحدده لنفسك، بغض النظر عن مدى حجمه. سوف تكتشف كيف تتعرف على نقاط قوتك، وقيمك الحقيقية في الحياة، وما تريد تحقيقه بالفعل في سنواتك القادمة. ويبين لك المؤلف كيف تبني اعتزازك وثقتك بنفسك، وتتعامل مع أي مشكلة أو عقبة بفعالية، وتتغلب على الصعوبات، وتستجيب للتحديات، وتستمر في التقدم للأمام نحو تحقيق أهدافك، بغض النظر عما يحدث. والأهم من ذلك، أنك ستتعلم نظامًا للإنجاز سوف تظل تستخدمه بقية حياتك.

براين تريسي هو واحد من أفضل الاستشاريين والمدربين والمتحدثين في مجال الإدارة في العالم. نقل براين نفسه من الفقر إلى الغنى باستخدام نفس الأساليب التي يعرضها لك في هذا الكتاب. يتحدث براين أمام أكثر من 250.000 شخص في جميع أنحاء العالم كل عام، وقد عمل كاستشاري ومدرب لأكثر من 1000 شركة كبرى، بما فيها آي بي إم وفورد وماكدونيل دوجلاس، وزيروكس، وهيولت باكارد، ويو إس بانكورب، ونورث ويسترن ميتوال، وفيدرال إكسبريس، وغيرها كثير. وقد ألف 50 كتابًا تمت ترجمتها إلى 38 لغة، وصمم أكثر من 500 برنامج صوتي.

أعمال / مساعدة الذات



ISBN 628-1072-07-320-6
6 281072 073206
282205274



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...لسنا مجرد مكتبة